

A GLOBÁLIS ÉS REGIONÁLIS INTEGRÁCIÓ GAZDASÁGTANA

Palánkai Tibor, Kengyel Ákos, Kutasi Gábor, Benczes István, Nagy Sándor Gyula

Impresszum

Előszó

I. Világgazdaság és integráció

II. A globális és regionális integráció genezise

III. A nemzetközi integráció értelmezései

IV. Integrációs intézmények – reguláció –
kormányzás

V. Az integráció hatásai – költségek és
hasznok

VI. Csatlakozási és tagsági kritériumok –
integrációérettség

Impresszum

A jelen digitális kiadás alapjául a 2011-ben megjelent A globális és regionális integráció gazdaságtana (Akadémiai Kiadó, Budapest) című mű szolgált

Sorozatszerkesztő

Blahó András

Írták

Palánkai Tibor, Kengyel Ákos, Kutasi Gábor, Benczes István, Nagy Sándor Gyula

ISBN 978 963 05 9838 5

Kiadja az Akadémiai Kiadó,

az 1795-ben alapított

Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja

1117 Budapest, Prielle Kornélia u. 21–35.

www.akademiai.hu

Első magyar nyelvű digitális kiadás: 2016

© Palánkai Tibor, Kengyel Ákos, Kutasi Gábor, Benczes István, Nagy Sándor Gyula, 2011

© Akadémiai Kiadó, 2016

A kiadásért felelős az Akadémiai Kiadó igazgatója

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás, a nyilvános előadás, a rádió- és televízióadás, valamint a fordítás jogát, az egyes fejezeteket illetően is.

Előszó

Az integráció gazdaságtana témájában mind hazai, mind nemzetközi szerzők részéről számos kiadvány és tankönyv készült. Ezek nagy része az Európai Unióra koncentrált, s az integráció gazdaságtana kérdéseit európai összefüggésekben elemezte. Tankönyvünk számos tekintetben képvisel újdonságot.

1. A globális és a regionális integrációt komplex módon tárgyalja együtt. Az elmúlt időszakban egyetértés alakult ki, hogy a globalizáció nem más, mint globális integráció, az integráció a globalizációs folyamat egyik alapvető dimenziója. Ez különösen vonatkozik a gazdasági szféra folyamataira. A globalizációval széles körű irodalom foglalkozik, de integrációs vonatkozásait átfogóan nem elemezték. A kérdés a globalizáció történelmi elhelyezése szempontjából is fontos, hiszen a globalizáció mint új jelenség, leginkább az integráció oldaláról ragadható meg. Tudjuk, hogy sokan már a Római Birodalmat is globális alakulatnak tekintették, s létezik egy olyan uralkodó nézet is, hogy a globalizáció kezdete Amerika felfedezésére tehető. Korunk globalizációjának új jellemzői és szerkezetei az integráció oldaláról magyarázhatók meg.
2. A regionális integrációnak kétségtelenül az EU a legelőrehaladottabb formája. Más szervezet nem jutott el az egységes piacig és a monetáris unióig, valamint az EU intézményrendszere az egyetlen, amelyben a nemzetek feletti elemek megjelennek. Az EU mellett több tucat más regionális gazdasági szervezet létezik, ezek száma a WTO szerint megközelíti a kétszázat.
3. A globális és regionális integráció összefüggése és szoros kölcsönhatása jellemző. A globális integráció regionálisan sűrűsödik, regionális integrációs szervezetekkel strukturálódik. Ezek egymást erősítik, egymásra rétegződnek, de bizonyos vonatkozásokban a regionális integrációk felfoghatók a globális kihívásokra való válaszként.
4. Az utóbbi időszakban az integrációkutatás új irányaként jelentek meg az „összehasonlító regionális integrációs tanulmányok” (comparative regional integration studies). Néhány évvel ez előtt az ENSZ Egyetem keretében ilyen intézetet hoztak létre (UNU-CRIS), amelynek székhelye Bruges-ben van. A területen növekvő számú kutatás folyik, de Magyarországon ezek még kevésbé ismertek. Tankönyvünk kísérlet a témakör magyarországi bevezetésére az oktatásban. Az európai integrációt változatlanul részletesen tárgyaljuk, s összehasonlítási alapnak tekintjük.
5. A sztenderd tankönyvek az integráció gazdaságtanát viszonylag szűk elméleti háttér (gyakran egyetlen ún. „mainstream” megközelítés) alapján tárgyalják. Mi az adott kérdéshez kapcsolódóan a lehető legszélesebb elméleti alapot igyekszünk nyújtani, a könyvben a főbb elméleti iskolák is teret kapnak.
6. A globális átalakulás paradigmaváltást követel. Próbáljuk megfogalmazni ezek fő irányát s a hagyományos kategóriák (árfolyam, fizetési mérleg) megváltozott tartalmát. Elemzéseinket ebben a szellemben végezzük.
7. Új irányzatnak vagy törekvésnek tekinthetjük az integráció mérésére irányuló elemzéseket. A tankönyvben viszonylag széles dimenziókban vállalkozunk erre. Az integráció gazdaságtanának egyik alapkérdése az integráció előnyeinek és hátrányainak (cost-benefit) azonosítása és mérése. Ezt mind elméleti, mind módszertani szempontból széleskörűen ismertetjük és végezzük.
8. Kevésbé mondható ez el az integrációs folyamat, valamint az integráltság (állapot) méréséről. Az ilyen jellegű kutatások és tanulmányok csak az utóbbi időben jelentek meg. Mi ezeket bemutatjuk és kritizáljuk, s kísérletet teszünk azonosításukra és mérésükre mind a globális, mind az EU-integráció vonatkozásában. Kutatásunkban foglalkozunk (pl. a

Corvinus Egyetem Társadalomtudományi Doktori Iskolájának a keretében) az ún. integrációs profilok megrajzolásával, amelyre a tankönyvben részletesen kitérünk. Ez kritizálja és pontosítja azokat a globalizációs és integrációs rangsorokat (pl. a KOF Globalisation Index), amelyek az utóbbi időben szép számban készülnek. Az integráció és integráltság mennyiségi jellegű mérésével és rangsorolásával szemben a minőségi és strukturális vonatkozásokra helyezzük a hangsúlyt. Nagyon szép, hogy a KOF-index szerint Magyarország a világ 10. leginkább globalizált gazdasága. A baj csak az, hogy kereskedelmünk túlnyomó része Közép-Európára koncentrálódik (benne Németországgal), s KKV-ink csaknem teljes egészében kimaradnak az integrációs folyamatból, holott a fejlett országokban nem ez a helyzet. Integrációnk tehát aszimmetrikus és nem jó minőségű.

9. Már korábbi európai integrációs tankönyvemben is külön fejezetben foglalkoztam az integrációérettiséggel. A kérdés a hasonló tankönyvekben legfeljebb utalásszerűen jelenik meg. Ezt az újdonságot a jelen tankönyvbe is átmentjük.

A tankönyvet a nemzetközi gazdasági kapcsolatok és a nemzetközi tanulmányok mesterszakos hallgatóinak ajánljuk. A Corvinuson a hallgatóknak kötelező tantárgyhoz kapcsolódik. A globális és regionális integráció gazdaságtana ugyancsak kötelező tárgy a doktori iskola hallgatói számára is. A tankönyv használható – és csak ajánlani tudjuk, hogy használják is – valamennyi egyetem közgazdasági karán.

Budapest, 2010. július 9.

Palánkai Tibor

I. Világgazdaság és integráció

Palánkai Tibor

1. Integráció – globalizáció – globális gazdaságtan

2. A globális gazdaságtan új fogalmi keretei

3. A globalizáció és a kelet-európai rendszerváltás

Jegyzetek

1. Integráció – globalizáció – globális gazdaságtan

A világgazdaság fejlődése az elmúlt fél évszázadban minőségileg új szakaszba lépett. A történelmi fordulat alapját az integrációs folyamatok képezik, amelyek globálisan és regionálisan jelentkeznek. Az elmúlt évtizedekben általuk gyökeresen megváltoztak a gazdálkodás és a termelés feltételei, valamint a fogyasztás lehetőségei. A nemzetgazdaságok fejlődése új helyzetbe került, működésük egyre inkább a globális feltételeknek rendelődik alá. A hagyományos közgazdasági kategóriák tartalma és a gazdaság működési törvényszerűségei és mechanizmusai módosulnak.

A világgazdaságot mint organikus egységet kell felfogni és kezelni. Ennek leírására vállalkozik az ún. globális gazdaságtan (vannak, akik megaökonómiáról beszélnek). A globalizálódó világgazdaság változásait a hagyományos nemzetközi gazdaságtan kategóriái alapján már nem lehet elemezni. Ezeket több helyen revideálni kell, másutt teljesen új megközelítésekre van szükség.

„A politikai gazdaságtani elemzés tehát nem korlátozódhat szűken a nemzeti államok és kormányaik viszonyaira. Jellegében egyaránt globálisnak és nemzetközinek kell lennie. Innen van a preferenciánk a globális politikai gazdaságtan terminológiára, szemben az általánosan használt nemzetközi politikai gazdaságtannal. Példáink azt mutatják, hogy szükség van a globális politikai gazdaságtani felfogásra mint kulcsfontosságú ontológiai entitásra, amit mint tárgyat elméletileg meg kell fogalmazni és magyarázni. A globális távlatúság kérdését alátámasztja a jelenlegi globális rendszer több etikai vonatkozásának a vizsgálata is. A múltban olyan filozófusok, mint Kant, megkísérelték megfogalmazni azokat a feltételeket, amelyek mellett a nemzetek közötti örök béke lehetségessé válhat. Kant felfogása azonban korlátozott volt és korának viszonyaira volt érvényes: figyelmét a háború megelőzésére fordította úgy, hogy a népek közötti békés kereskedelem és kölcsönhatás megvalósulhasson, miközben a nemzeti azonosság és intézmények fennmaradnak. Természetesen a Kant által vizsgált

problémák még ma is érvényesek. A világ azonban megváltozott, a jó társadalomról nemzetközi szinten átfogó koncepciókat kell kialakítani. Olyan világban, ahol a nukleáris fegyverek, az integrált tőkepiacok és az ökológiai fenyegetések nem tisztelik a nemzeti határokat, egyre inkább globális felfogásra van szükség a világtársadalom megértéséhez és a tudatos alakítása érdekében történő cselekvéshez. Még a politika elsődlegesen nemzeti kérdései is globális vonatkozásokat öltöttek. A globális tömegkommunikáció mellett az emberek nem tehetnek mást, mint tudomásul veszik mások helyzetét” (Gill és Law, 1989: xxii–xxiii).

Egyesek az elmúlt évtizedekben a világgazdaságban bekövetkezett változások kapcsán „kopernikuszi fordulatról” beszélnek (Inotai, 1989). A folyamatot leginkább a kölcsönös függéssel, a források és a piacok globalizálódásával, a transznacionális vállalati együttműködés kibővülésével és a világgazdasági kapcsolatok globális (makro-) intézményi szabályozására (global governance) tett kísérletekkel lehet fémjelezni. Az új világgazdasági struktúrákkal a hatékonyság és a jólét fokozásának széles új csatornái nyíltak meg. A fejlettség szorosan és kölcsönösen függ a globális világgazdaságba való integrációtól.

A globalizáció komplex folyamat, legfontosabb dimenziója a globális integráció. Az integráció a nemzetközi kooperáció új minősége, a gazdaság és a gazdálkodás megszerveződésének és működésének minőségileg új kereteit és szerkezetét jelenti. A globalizálódás kiterjed a társadalmi és gazdasági élet valamennyi területére (a kultúrára is), a mikro- és makrofolyamatokra egyaránt.

Megjelennek a különböző regionális integrációs szervezetek, amelyeknek a számát mintegy 150–200-ra becsülhetjük. Ezek a szabadkereskedelmi társulásoktól kezdve a gazdasági unió különböző formáit öltik. Közülük egységes piaccal és valutával, valamint szupranacionális intézményekkel csak az EU rendelkezik. Néhány kivétellel a világ mintegy 200 országa vesz részt valamilyen nemzetközi integrációs intézményben (egyések többen is). *A globalizáció regionális integrációkkal strukturálódik*, a globális és regionális integráció egymásra rétegződik, egymással szoros összefüggésben és kölcsönhatásban van, bizonyos vonatkozásokban egymást ellentételezi.

A globális és regionális integráció maguk is több dimenziós folyamatok. Így integrációnak tekinthetjük mikroszinten a vállalati struktúrák transznacionalizálódását, amely makroszinten regionális és globális integrációs szervezetekkel kapcsolódik össze. A transznacionális vállalati rendszerek a világgazdaság fontos szereplői, e rendszerek keretében a nemzetközi együttműködésből nyerhető előnyök kihasználásának új lehetőségei nyíltak meg a közvetlen külföldi tőkebefektetéseken, a közös vállalkozásokon, az alvállalkozói kapcsolatokon és a koncessziókon (franchising) keresztül. A megaökonómiai szint megkülönböztetése mellett ugyan számos érv szól, mégis megmaradok a mikro- és makroszintek mellett, s azokat vizsgálom világgazdasági dimenziókban (mikroszinten például az egyes termelő globális előnyszerzési lehetőségeit vagy makroszinten a növekedés világgazdasági összefüggéseit). Az

ok egyszerű, véleményem szerint a „megaszint” sem elemezhető a mikro- és makroközelítés nélkül. A tanulmány fő témája a globális és regionális integrációs folyamatok természetének, törvényszerűségeinek, intézményi és szabályozási kereteinek, hatásmechanizmusainak, gazdasági és társadalmi következményeinek (előnyök és hátrányok) az elemzése.

2. A globális gazdaságtan új fogalmi keretei

Az új helyzet a társadalomtudományokat új kihívások elé állítja, s a megválaszolandó kérdések sora meglehetősen hosszú. „Egy dolog, amiben biztosak lehetünk, hogy az a világ, amely az értékek, hitek, társadalmi és politikai struktúrák, politikai elvek és rendszerek, valójában világnézetek jelenlegi átrendeződéséből kialakul, különbözni fog mindattól, amit bárki ma elképzel. Bizonyos területeken – különösen a társadalomban és struktúráiban – az alapvető változások már megtörténtek (Drucker, 1994: 4).

Sürgető lenne a különböző tudományágakban új paradigmák megfogalmazása, de erre csak korlátozott sikerrel történtek kísérletek. Tudjuk, hogy egyáltalán a „paradigma” fogalmát az 1970-es és 1980-as évektől kezdik használni, amit T. S. Kuhn amerikai tudománytörténész olyan változó fogalmakkal és keretfeltételekkel azonosított, amelyek nemcsak a tudományos kutatásokhoz adnak mankókat, hanem a környező valóság leírásával a gyakorlati cselekvéshez is. A társadalmi paradigmát általában mint világnézetet, társadalmi modellt, tájékozódási keretet fogják fel, ami értelmezi számunkra a környező világot, kollektív normákat, értékeket és cselekvési szabályokat fogalmaz meg az egyén és a társadalom számára.

A társadalomtudomány új paradigmarendszerének kidolgozására nem vállalkozunk, ez meghaladja a tanulmányunk kereteit. A közgazdaságtanban és a világgazdaságtanban ugyanakkor nem kerülhető meg néhány alapvető fogalomnak a globális és regionális integráció körülményeihez igazodó kiegészítése és újrafogalmazása. Ezek közül néhányat csak utalásszerűen emelünk ki.

1. A *bruttó nemzeti termék* (GDP) fogalmáról és tökéletlenségeiről a viták már régóta folynak. A GDP jelenlegi számítása mellett keverednek a tényleges teljesítmény-, kibocsátási (output) mutatók a ráfordításokkal, miután számos szolgáltatás számbavétele (egészségügy, oktatás, kutatás, közbiztonság) ilyen inputmutatók alapján történik. (Például az oktatás GDP-hozzájárulása az oktatók bére alapján.) Sok szolgáltatást (nem piaci tevékenységeket, háztartási szolgáltatásokat vagy a nem mért szolgáltatásokat, például a közbiztonság növekedése) nem vesznek figyelembe. A termékek jelentős része globális versenyben értékelődik és mérettetik meg. Az integráció eredményeként a nemzeti piacok egyre inkább egymásba nyílnak, a globális verseny a „hazai piacon” is ugyanúgy érvényesül. A globális integráció tehát a „nemzeti termék” alakulását, szerkezetét és újraelosztását nagyban befolyásolhatja. A GDP és a nettó nemzeti jövedelem (GNI) között számos esetben növekvő különbség van, hiszen az országból ki- vagy beáramló jövedelmek jelentősek lehetnek.
2. Nemzetközi kereskedelemből származó előnyöket korábban alapvetően a *komparatív költségek tanára* vezettük vissza. Az eredeti ricardói elmélettel szemben ugyan jogos felvetés volt statikus jellege, de későbbi dinamizálásával és a tényezőellátottság bekapcsolásával (Heckscher–Ohlin-elmélet) az elemzést több irányba is kiterjesztették. Az integrációelmélet kiindulópontjának az irodalom a vámunió-elméleteket tekinti. Ezt a későbbiekben mi is tárgyaljuk. A klasszikus vineri vámunió-elmélet alapját szintén a statikus komparatív költségelmélet képezte. A

vámunió-elmélet dinamizálása ezen túllép, s az integráció hatásainak elemzéséhez jó kiindulópontul szolgál. A nemzetközi integrációval a nemzetgazdaságok hagyományos elválasztottsága megszűnt, különösen ha a kereskedelmi integráció pénzügyeivel (közös vagy egységes valuta) is kiegészül. A komparatív költségek tana így a továbbiakban csak korlátozottan alkalmazható megközelítés. A hangsúly a hatékonyabb gazdálkodásra tevődik, amelyben a méretgazdasági és versenyelőnyök, a technikai haladás kihasználásából származó innovációs hozadék egyaránt szerepet játszik. Az integráció előnyei tehát nem egyszerűen a nemzetközi kereskedelemről keletkeznek, hanem azokból a *komplex integrációs együttműködési és gazdálkodási keretektől*, amelyek a *hatékonyságnövelés új lehetőségeit* teremtik meg. Ezek kvantitatív azonosítása, a gazdasági teljesítményre gyakorolt hatásának megközelítő mérése már nem kis nehézségbe ütközik. Az egyes termelő szempontjából a „komparatív” előnyök az egységesült piacon az árkülönbségekben mint abszolút előnyök jelennek meg.

3. A tudásalapú társadalommal a *tudás válik az egyik legfontosabb termelési tényezővé*. Az ipari társadalmakban többnyire három fő termelési tényezőt különböztettek meg: a földet, a tőkét és a munkaerőt. A közgazdászok legfőbb gondja ezeknek a „szűkös forrásoknak” a hatékony allokációja volt, amelynek kiéleződött problémáit az 1970-es évek elején a „növekedés korlátai” elmélete különösen drámaian vetette fel (Meadows, 1972). „Nem ez a helyzet, ha a tudásról beszélünk. Az információ és a tudás új termelési tényezők. Korlátlanok, megújíthatók, végtelenül felcserélhetőek, és újrahasznosítható források” (Kahane, 2006: 24). Még határozottabb megfogalmazásban: „A tényleges, vezérlő forrás, az abszolúte meghatározó »termelési tényező« ma nem a tőke, se nem a föld és a munkaerő. A tudás az” (Drucker, 1994: 6). Drucker már az 1960-as években bevezette a „tudásmunka” (knowledge work) és a „tudásmunkás” (knowledge worker) fogalmát, s szerinte az értékteremtés legfontosabb forrása a „termelékenység” és az „innováció”. A tudás előtérbe kerülése természetesen nem helyezi a hagyományos termelési tényezők szükségességét hatályon kívül.

A tudás megváltozott szerepe a gazdaságban sokirányú. „A gazdaságok növekvő mértékben alapulnak a tudáson. A dolgok végrehajtásához való jobb megoldások keresése mindig is a gazdasági növekedés fő forrása volt. Ami új, hogy a termelés növekvő hányada a modern gazdaságokban szellemi vagyon formájában létezik, amely inkább az eszmék s nem az anyagi dolgok kiaknázásán alapul, vagyis az ún. »súlytalan gazdaságon« (weightless economy). Az információt drága megtermelni, de olcsó újratermelni” (The Economist, 2000. szeptember 23., 29). „Növekvő mértékű a felismerés, hogy a tudásalapú gazdasági tevékenységek képezik a kulcsot a nemzetközi versenyképességhez és a termelékenység növeléséhez. Az iparosítást, különösen a feldolgozóipart már nem tekintik a gazdasági növekedés fő motorjának” (D’Costa, 2006: 6).

A hagyományos *források*, így az energia (főként lehetséges szükségessége miatt), valamint a nyersanyagok jelentősége ugyan nem csökkent, de megszerzésének és ellenőrzésének korábbi formái megváltoztak. A hagyományos katonai ellenőrzés (gyarmatosítás) lehetőségei nagyrészt beszűkültek, azokat a piaci ellenőrzés formái váltották fel. A forrásokkal való globális gazdálkodás előtérbe került, s ezek sorában egyre nagyobb szerepe van a víznek és a tiszta levegőnek. A világűr és a világóceánok kihasználása egyre nagyobb méreteket ölt, ezek fontos energia-, élelmiszer- és nyersanyagforrássá, s a globális stratégiai ellenőrzés és verseny terepévé váltak.

A tudásalapú társadalomban a *technika és a tudomány új viszonya* és szoros összekapcsolódása nemcsak a közvetlen műszaki technológiák fejlesztését jelenti, hanem kiterjed a társadalomtudományokra is, például a tudományos termelés-szervezési és vállalatirányítási (menedzsment és marketing), sőt közigazgatási és közgazdálkodási módszerekre. A társadalmi és gazdasági folyamatok, különösen az utóbbi évtizedekben oly mértékben váltak bonyolulttá, hogy azok alapos tudományos elemzést igényelnek, s gyakran olyan módszerek alkalmazásával, amelyre csak néhány magasan kvalifikált szakértő képes. Nemcsak a vállalatok irányítása helyeződik tudományos alapokra, hanem a közgazdálkodás és a kormányzás kapcsán is világossá válik, hogy a politika voluntarizmusa egy országnak súlyos károkat okozhat, s célszerű lenne a fontosabb döntéseket a független szakemberekre bízni. Ilyen irányban az első, talán bizonytalan lépéseknek lehet a nemzeti bank függetlenségét vagy a költségvetési tanácsok felállítását tekinteni.

4. Megváltozik a *piaci struktúrák működése és az árképzés mechanizmusai*. A termékek és források egyre inkább közvetlenül nemzetközileg értékelődnek. A nemzeti és a világpiaci árak hagyományos viszonya megfordul. A termékek jelentős részénél korábban a világpiaci ár tradicionálisan a nemzeti ráfordításokból és árakból összegeződött, a domináns termelő viszonyaiból és piacaiból vezetődött le. Ez jelentős részben megváltozott. A globális termékek, források és tényezők esetében az ár közvetlenül mint világpiaci ár jelenik meg (pl. olaj, kamatok vagy szállítási tarifák), s a nemzeti árakat is a világpiaci árakból származtatják. A gazdaság szereplői egyre inkább globális piacokon versenyeznek, a piac egyre inkább globálisan strukturálódik. A piacok megnyílása, a globális méretű liberalizálás erősödő versenykörülményeket teremtett, miközben a transznacionális vállalatok működése eredményeképpen a piaci struktúrák oligopolisztikus jelleget öltenek.

A folyamatoknak messzemenő következményei vannak a *termelési költségek* és a *versenyképesség* szempontjából. A nemzetközi kooperáció termelési és infrastrukturális költségei, főként a kommunikációs technikák és a szállítás fejlődése alapján, akár jelentősen csökkenhettek. Ez különösen a korszerű „globális” vállalat-szervezés és irányítás, valamint a kooperációs alkatrészszállítások szempontjából döntő fejlemény. A termelés szervezése nemcsak egyszerűen a kapun kívülre lehetséges (just in time készletezés), hanem globális méretekben is. A globális logisztikai rendszerek alapján megváltoztak a szállítás és a közlekedés feltételei, lehetőség van például kontinensek közötti távkonferenciák megszervezésére. Ugyanakkor a „földrajzi közelség” nem veszítette el jelentőségét.

A globális „*külsődleges költségek*” (externáliák) különösen a környezet szennyezésével értek el veszélyes mértéket, s ennek ellenőrzésére az eszközök csak hiányosan állnak rendelkezésre. A környezet globális fenntarthatósága (a globális felmelegedés problémájának kezelése) sürgető feladattá vált. Egyre nagyobb méreteket öltenek a környezet szennyeződésével kapcsolatos külsődleges költségek. Ezek ma még semmilyen formában sem kerülnek be az árképződés folyamatába, de előbb-utóbb ez elkerülhetetlen.

5. A globalizáció és a technostruktúrák a *tényezőárak, a tőke- és munkajövedelmek átstrukturálódásához* vezetett. Nagyobb *eltolódások* következtek be az egyszerű és a bonyolultabb tényezők vonatkozásában. A szűkebb értelemben vett egyszerű tőke- és

munkajövedelmek viszonylagosan egyaránt csökkentek, miközben a minőségi tényezők felértékelődtek.

A hivatalos *kamatlábak* a fejlett országokban az elmúlt évtizedben 2–4% körül voltak, esetenként közelítettek a nullához, és sokszor alig haladták meg az inflációs rátákat (negatív reálkamatok). Hosszabb történelmi távlatban csökkenő tendenciát mutatnak. A tőke szűkössége a globális pénzpiacokon viszonylagossá válik. Az egyszerű tőkével szemben a tőke- és pénzügyi szolgáltatások, minőségi technikákat hordozó tőkék jövedelme viszont sokkal dinamikusabb volt.

A munkajövedelmek kedvezőtlen alakulása elsősorban az egyszerű, szakképzetlen munkát érinti. Ezek a jövedelmek többnyire elmaradtak a termelékenység általános növekedésétől. A globalizáció következtében a bérek nyomott növekedése több okra vezethető vissza. Míg a tőke globálisan szabadon mozoghat, nem ez a helyzet a munkaerővel. A szabad mozgás csak a regionális integrációk egy részében lehetséges. A termelés kihelyezése az alacsony bérű országokba a cégek költségeit csökkentette. A termelés gyors reallokációjának lehetősége rontotta a munkások alkupozícióit. A bevándorlás viszont, különösen olyan ágazatokban, mint a turizmus, a mezőgazdaság vagy az építőipar, lenyomta a béreket.

A munkák között is erős polarizáció tapasztalható. A „tudásmunkás” már jól jár. Különösen a magas szakképzettséget és végzettséget igénylő munkák értékelték fel. Ezeknek a jövedelmeknek az esetében a munkajövedelmek és a profitok egyre inkább összemosódnak.

Egészében a globalizáció elsősorban a tőkejövedelmeknek kedvezett, miközben a GDP-ben számos országban a munkajövedelmek aránya csökkent. A profitok dinamikusán növekedtek, a magas profitok a *vállalkozói jövedelmek erőteljes növekedésén* alapultak. Ezek több forrásból táplálkoznak:

1. A profitok lehetnek *az innovációs járadék* megjelenési formái (az új technikákra és termékekre vezethetők vissza), melyekre, mint tudjuk, az új technikák és a globalizáció mellett a rendkívül gyors és magas megtérülés a jellemző.
2. A profitok származhatnak a *nagyobb hatékonyságból* és a *jobb gazdálkodásból*. A globalizációs nyereségek egy része felfogható *dinamikus komparatív nyereségként*, hiszen a gyors innovációk és technikai fejlesztések hatalmas komparatív külön profitokra adnak lehetőséget, ha azokat más, alacsonyabb bérű és költségű országokba telepítik és alkalmazzák. Különösen fontosak azok a nyereségek, amelyek a források globális optimalizációjából mint *globális gazdálkodási nyereségek* származnak. Ezek a tőkejövedelmek lehetnek jelentősek, ám mivel teljesítményen alapulnak, jogosságuk nem kérdőjelezhető meg.
3. *Monopolisztikus profitok* többnyire a termelő, technikai vagy piaci előnnyel és erővel való visszaélésen alapulnak, a társadalom számára nemkívánatosak. Azokat antimonopolizációs és versenypolitikai eszközökkel igyekeznek ellenőrizni, és megakadályozni. A jelenlegi világ gazdaságban a transznacionális társaságokkal uralt piaci struktúrák erőteljesen oligopolisztikus jellegűek, s ezek jelentős monopolprofitokra adnak lehetőséget.
4. A profitok származhatnak *spekulációból*. A spekulációnak kétségtelenül fontos gazdaságsszabályozó és ellenőrző szerepe van, többnyire a piac tökéletlen működésén alapul, s hibás gazdaságpolitikákat büntet. Korlátozása könnyen a vállalkozás szabadságát csorbíthatná. Amikor „egy cég megpróbálja felbecsülni a termékei iránt

mutatkozó keresletet, akkor ugyancsak spekulál. Annyit bocsát ki, amennyit eladni remél, és: vagy talál, vagy nem. Ha nem talál, elsüllyed, mert nyakán marad az áru. Ebben a nézetben a spekuláció nemhogy ördögtől való volna, hanem éppenséggel a tőkés világ legegitimébb üzletága. De azt is ilyennek minősíteném, ha egy pénzügyi befektető elkezd egy valuta ellen »spekulálni« (nagy tételben vesz vagy elad), mert ebben az esetben nem az ő gonoszságával van baj, hanem általában a célba vett eszközzel” (a valuta túlértékeltsége vagy a rossz kamatszint) (Aczél, 2010: 3).

A spekuláció mögött másrészt sokszor a törvények megsértése (csalás, lopás, sikkasztás stb.) áll, vagy éppen a törvényi hézagok teszik lehetővé. A nehézséget csak fokozza, hogy a kettő között viszonylag széles szürke zóna húzódik, amely nehezen érhető tetten, és azonosítható visszaélésekre ad lehetőséget. A globalizációval, főként az elmúlt évtizedekben a hozzá kapcsolódó liberalizálással és deregulációval, a spekuláció lehetőségei hatalmas mértékben megnövekedtek. Egyelőre azok az intézmények és regulációs mechanizmusok, amelyek a spekulációt megfelelően kordában tudnák tartani, hiányoznak vagy erőtlének. Mint az elmúlt évek pénzügyi válsága mutatta, nemcsak megnőtt a bűncselekmények lehetősége, de a spekuláció az egész világ gazdaságot súlyos válságba sodorhatja. Tekintettel az ordító és növekvő egyenlőtlenségekre, a globalizációval szembeni ellenérzésekben ezeknek a tényezőknek különösen nagy a szerepe.

6. A *monetarizmus* alapösszefüggései is átértékelődnek. A globalizációval az aranyalapú pénzrendszerek végképp elvesztették relevanciájukat, s az 1970-es évektől kiiktatódtak a nemzetközi pénzfunkciókból. Az infláció ellenőrzése alapvető gazdasági, társadalmi és politikai érdek maradt. „A pénzügyek története részben a stabil értékmérő eszközért folytatott küzdelem története. Ez a küzdelem – csakúgy, mint oly sok törekvés a mai kiszámíthatatlan világban – eleve kudarcra volt ítélve” (James, 2009: 16).

A monetarizmus ezt kezdetben a pénzforgalom ellenőrzésével javasolta elérni, de hamarosan nyilvánvalóvá vált, hogy a nemzetközi pénzforgalom hatalmas volumene mellett a nemzeti pénzforgalmi irányszámok teljesen illuzórikusak. Az 1980-as évektől elterjed a „külső monetarizmus”, ami az árfolyam stabilitására tette át a hangsúlyt, s az árak stabilitását ezen keresztül igyekezett elérni. A pénzforgalommal szemben ez az árfolyam-alakulást tekintette az infláció meghatározójának. A gyengébb valutájú országok az árfolyamukat egy erősebb valutához (ún. horgonyvalutához, Európában például a DM-hez) igyekeztek kötni, de ennek is korlátai voltak. „A globális valuták, a hitelkártyák és hasonló elterjedésével még a legerősebb államok is elvesztették teljes ellenőrzésüket a pénzmennyiségek és az árfolyamok fölött. Az állam nem képes sikeresen magas fokú és kizárólagos ellenőrzést gyakorolni a globális pénzügyi áramlások felett, amelyek törvénykezési hatókörén átmennek (ha egyáltalán átmennek). Az elektronikus kereskedelem, a vállalaton belüli kereskedelem, az offshore pénzügyi központok, a derivatívák vagy a kockázati befektetési alapok (hedge funds), mind kompromittálták az államok képességét, hogy azokból adójövedelmekhez jussanak” (Scholte, 2005: 189).

Csaba László a pénzügyi piacokon a magánszereplők pénzteremtő szerepére hívja fel a figyelmet, s ebben az összefüggésben mutat rá a pénzforgalom kormányzati szabályozásának lehetetlenségére. „A pénzügyi piac új működési rendje legkésőbb az euró-devizapiacok 1970-es

évekbeli kialakulása és az elektronikus ügyletkötés általánossá válása óta kikerült a kormányzatok ellenőrzése alól. Azóta mind a műszaki, mind az ügyletfajták változása a »testetlen« pénz és a helyhez nem kötött üzletelés gyakorlatát tette általánossá. Nincs sem olyan eszköz, sem olyan eljárás, amelynek révén egy vagy több kormányzat ki tudná iktatni a telephelyek versenyét, és – a régi tankönyvek szóhasználatával – a »forgalom igényeihez szükséges mértékűvé« tudná alakítani a forgalomba kerülő pénz mennyiségét. *Utóbbit ugyanis rég nem a központi bankok, hanem a magánszereplők teremtik és szabályozzák. A nemzetgazdaság mint zárt egység már csak a bevezető tankönyvek leírásában létezik*” (Csaba, 2010: 226).

A stabil árszínvonal ugyanakkor általános érdeke valamennyi szereplőnek. A megváltozott körülmények mellett a monetáris politika eszközei közvetettebbé váltak. Az 1990-es évektől ezt fejezi ki az ún. *inflációs célkövetés*, amellyel a monetáris politika hatékonyságának korlátai nem szűntek meg, csak éppen valamelyest igazodtak a realitásokhoz. „A korai 1980-as évek rövid monetarista virágkora után az árstabilitás pénzellenőrzésen keresztüli biztosításának kísérletét feladták. Az inflációs célkövetés az új aranystandard, amely mint »monetáris pillér« nagyrészt még az Európai Központ Bank politikáját is meghatározza” (*The Economist*, 2007. június 9., 86).

7. A változások a világgazdaságtan és a nemzetközi gazdaságtan olyan hagyományos kategóriáit is érintik, mint a *kereskedelmi* vagy a *fizetési mérleg*. Egy adott ország tényleges kereskedelmi mérlege ma már nem értelmezhető hagyományos módon. A globális integráció és a versenyképesség teljes képéhez az import és az export mellett hozzátartozik a külföldi tulajdonú vállalatok forgalma is, amelyek adott esetben az importot vagy az exportot helyettesítik. Ha újraszámoljuk az amerikai és a külföldi tulajdonú társaságok közötti tranzakciókat mind az USA-ban, mind külföldön, akkor 1986-ban például az ország összes „külföldi eladásai” 1145 milliárd dollárt, „külföldi vásárlásai” pedig 1088 milliárd dollárt tettek ki. A „tényleges” többlet tehát 57 milliárd dollár, míg formálisan az amerikai kereskedelmi mérleg 144 milliárd dollár hiányt mutatott.

Megváltozik a *valutaárfolyamok gazdasági hatása*. A leértékelés exportösztönző szerepével kapcsolatosan már korábban is voltak fenntartások, s azt csak rövid távon tartották hatásosnak. Most még inkább ez a helyzet. A kölcsönös összekapcsolódás mellett a leértékelés nem javítja az exportőr versenyképességét, sőt adott esetben ronthatja, miközben inflációs hatásokkal jár együtt. A magas importinputok mellett a termelési költségek a leértékelés miatt hamarabb megemelkednek, minthogy a leértékelés exportversenyképesség-javító hatását ki lehetne használni. Az importárak közvetlenül mennek át az exportárakra. A leértékelés globálisan integrált gazdaságokban ma már csak korlátozottan, rövid távon (csak bizonyos ágazatokban) és kivételesen lehet a versenyképesség javításának eszköze.

8. Az 1930-as évektől fokozatosan kialakuló szabályozott kapitalizmusra a nemzeti intézmények és politikák dominanciája volt a jellemző. A nemzeti állam ereje és kiemelt jelentősége éppen ebben gyökerezett. A globális kapcsolatok és együttműködés kiterjesztésével a szabályozás kérdései egyre inkább globális dimenziókban is jelentkeznek. A keynesi keresletszabályozás viszonylag zárt gazdaságok mellett bizonyulhatott csak hatékonynak. Vitathatóságának egyik dimenziója, hogy nyitott,

globalizált gazdaságokban az intézkedések egyszerűen átcsorognak a határokon, s nem érnek célba. Egyesek szerint egyedül talán a globális keresletteremtésnek lenne értelme, de nagy valószínűséggel ez is úgy folya szét, hogy hatékonysága kicsinek bizonyulna.

A reguláció megváltozott körülményei között a „sokszintű” kormányzás követelményei kerülnek előtérbe. A sokszintű kormányzás keretében a kompetenciák és a szabályozás területei megosztottan jelennek meg, amelynek a legfontosabb lépcsőfokai a globális, a regionális, a nemzeti és a lokális szintek. A globális kormányzás területei és formái ez ideig korlátozottak, amelyből súlyos szabályozási deficitok származnak. A 2007-től kezdődő világgazdasági válságnak ez egyik döntő tényezője. A sokszintű kormányzás keretében az egyes szintek összehangolása még inkább hiányzik.

3. A globalizáció és a kelet-európai rendszerváltás

A globalizáció döntő szerepet játszott a kelet-európai szocialista rendszerek összeomlásában. Az 1980-as évek végén a közép- és kelet-európai régióban a bürokratikus központi tervezési rendszerek súlyos politikai, társadalmi és gazdasági válságba kerültek, ami a szovjet uralom összeomlásához vezetett. A demokratikus forradalmak (több vonatkozásban és több helyütt, így Magyarországon is, ezek inkább radikális reformokon keresztül valósultak meg) az egypártrendszeren alapuló politikai struktúrákat többpárti parlamentáris demokráciákkal váltották fel, s Közép- és Kelet-Európa országai megkezdték társadalmuk és gazdaságuk alapvető átalakítását.

Magyarország és a közép- és kelet-európai régió világgazdasági kapcsolódása az elmúlt közel 500 évben nagyrészt kedvezőtlenül alakult. A kelet–nyugati megosztottság gyökerei a 15. századig nyúlnak vissza, s abban Amerika felfedezése (nagy keleti kereskedelmi utak jelentőségének a csökkenése), valamint a Balkán és Közép-Európa egy részének török uralom alá kerülése egyaránt szerepet játszott. A kontinens korábban virágzó régiói perifériás helyzetbe kerültek, s csak késéssel és felemás módon kapcsolódtak be az európai kontinens tőkés irányú átalakulásába. A közép- és kelet-európai régiókban a megkésett iparosodás a 19. század második felében gyorsult fel, s a kereskedelem Kelet és Nyugat között ekkor ölthetett nagyobb méreteket. Közép- és Kelet-Európa ugyan nem volt szerves része az első világháborút megelőző szabad kereskedelmi rendszernek, de az országok többsége nagy regionális piacokba (az Osztrák–Magyar Monarchia, a cári Oroszország vagy a német Zollverein, később az egyesült Németország) integrálódott. A technikai haladás Közép- és Kelet-Európában az 1800-as évek második felében felgyorsult, s a régió kedvező fejlődésének az első világháború vetett véget. 1918 után a régió új független államai többnyire protekcionista politikát folytattak (hasonlóan a világ országainak a többségéhez), de megmaradtak a világgazdaság részének.

A második világháború Európában új megosztottságot eredményezett, sajnálatos módon Jalta és Potsdam a választóvonalakat „legalizálta”. A kontinens keleti felén a háborút követő tétova demokratikus fejlődések hamarosan (különösen 1948 után) megtörttek, s a kommunista

hatalomátvételek után a régió országainak többsége szovjet uralom alá került. A Nyugattal a gazdasági kapcsolatok helyreállítására tett lépések megszakadtak, s a Marshall-tervben való részvétel megghiúsulása után (erre Csehszlovákiának, Magyarországnak vagy Lengyelországnak lett volna esélye), a megosztottság intézményesült (a „vasfüggöny” hosszú időre legördült). Az Európai Gazdasági Együttműködés Szervezete (OEEC, amely a Marshall-segély szétosztását irányította) létrehozására válaszként a Szovjetunió irányítása mellett megalakult a Kölcsönös Gazdasági Együttműködés Tanácsa.

A régió többségében viszonylag elmaradott országai az 1950-es és 1960-as évek gyors iparosodása alapján közepesen fejlett ipari országokká váltak. A folyamatot gyors városiasodás kísérte, ami a társadalomban is példátlan méretű változásokat okozott (a paraszti társadalmak felbomlása és az ipari munkásság számának nagyarányú növekedése). A világtendenciák követése azonban mennyiségi és nem minőségi volt, nem járt együtt tényleges modernizációval, gazdaságaik a nemzetközi piacokon nem tudtak versenyképessé válni. A gazdaságok szerkezeti átalakulását nem tudták a globális piacokon az exportstruktúrákban érvényesíteni, s a külkereskedelem szerkezete az elmaradott országok jellemzőit tükrözte. A látványos (nagyrészt erőltetett) iparosítás ellenére az exportban a versenypiacokon továbbra is az élelmiszerek és az anyagiigényes termékek domináltak.

A központi tervezés szervetlen és bürokratikus világgazdasági integrációt képviselt, ami megfosztotta ezeket az országokat a nemzetközi munkamegosztás előnyeitől mind az egymás közötti, mind külső kapcsolataikban. Pedig ezek potenciálisan számottevőek voltak, s az elmúlt évtizedek globalizálódó világgazdaságában a hatékonyság és a fejlettség fő forrását képezték. Magyarország az 1938 és 1989 közötti időszakban mintegy 50%-os cserearány-veszteséget szenvedett, s a világexportban súlya 0,65%-ról 0,29%-ra csökkent (*Világgazdaság*, 1992. december 23.). Nem volt véletlen, hogy különösen az 1970-es évektől a „két rendszer” közötti „békés versenyben” a nyugati országok egyre inkább felülkereskedtek, miközben a kelet-európai régió gazdasága ellehetetlenült. A Világbank becslései szerint „az elmúlt négy évtizedben, ha a kelet-európai országok hasonló gazdaságpolitikát folytattak volna, mint a nyugati országok, egy főre eső jövedelmük egyharmaddal nagyobb lenne” (*New York Times*, 1990. január 2.). Hozzátehetjük, hogy a becslések nagyon szerények, de tény, hogy a „békés versenyben” ez a vereség egyik fő tényezője volt a rendszerek összeomlásának.

A kelet–nyugati kapcsolatok a politikai enyhülési folyamatok függvényében időről időre lendületet vettek, de azokra egészen az 1980-as évek második feléig a szembenállás és a gazdasági hadviselés feltételei nagyban rányomták a bélyegüket. A KGST-országokat mint „állami kereskedelmű” (state trading countries – STCs) vagy „központi tervezésű” (centrally planned economies – CPEs) gazdaságokat diszkriminatív rendszereknek minősítették, s ezek nagyrészt kimaradtak a világkereskedelem liberalizálásának a folyamatából.

Az 1989 utáni „posztkommunista átalakulás” leegyszerűsített meghatározásában a „szocialista tervgazdaság” (az állami szektoron alapuló gazdaságok különböző modelljei) felváltása „működő” magánpiaci gazdasággal. Az *átalakulás minőségi áttörés* a korábbi reformokkal szemben. Ezekre az 1960-as évektől csak néhány országban (Magyarország, Lengyelország s 1968-ig Csehszlovákia) került sor, de közöttük a reformok kétségtelenül a legradikálisabbak Magyarországon voltak. 1968 után Magyarországon a reformok széles körű irányítási és gazdaságpolitikai változásokkal jártak, de mégsem voltak alkalmasak arra, hogy a „rendszer” alapvető teljesítményjellemzőit (műszaki stagnálás, alacsony hatékonyság, a források rossz hasznosítása és pazarlása, a termékek alacsony minősége, krónikus hiányok, rossz munkafegyelem stb.) gyökeresen megváltoztassák. A magyar „reformok” sem voltak képesek bizonyos tabukat megtörni (a „társadalmi tulajdon” magasabbrendűsége, a „konkurencia” tagadása, a Párt vezető szerepe, a Szovjetunióhoz való „hűség” stb.), pedig, mint bebizonyosodott, ezek nélkül az áttörés nem volt lehetséges.

Az átalakulás komplex folyamat, amely átfogja a társadalmi és gazdasági élet valamennyi szféráját. Indokolt tehát a gazdasági, a politikai, a társadalmi-szociológiai, a jogi, a kulturális vagy a morális átalakulás megkülönböztetése. Az átalakulás a régióban viharos gyorsasággal ment végbe, de több évet vett igénybe. Az átalakulást kísérő „válság” ugyanakkor súlyos gazdasági és szociális következményekkel járt, amelynek leküzdésére csak az 1990-es évek végére került sor. A gazdaságok és a demokratikus intézmények konszolidálódtak, s megkezdődött ezeknek az országoknak a modernizációja és világgazdasági felzárkózása.

A rendszerváltó országok 1990 után a globális és regionális (EU) integráció intézményeiben fokozatosan teljes jogú tagként vesznek részt, s a *globálisan leginkább integrálódott országok csoportjába léptek*. Az első lépést az 1991-től megkötött társulási (szabad kereskedelmi) megállapodások jelentették, majd ezt követte 2004-ben és 2007-ben a régió 10 országának teljes jogú tagsága az Európai Unióban. Az új EU-tagországok az OECD tagjaivá váltak (Csehország 1995-től, Lengyelország és Magyarország 1996-tól, Szlovákia 2000-től és Szlovénia 2010-től). Az OECD-ben való részvétel fontos lépés az euroatlanti integráció szempontjából. A NATO-tagság ugyan katonai jellegű elkötelezettség, mégis Csehország, Lengyelország és Magyarország korai NATO-tagsága (1996-tól) nagyban hozzájárult pozitív biztonsági megítélésükhöz, s valószínűleg egyebek mellett aligha volt véletlen, hogy a régióba jövő külföldi tőkebefektetések 90%-a éppen ebbe a három országba irányult. 2002-től a NATO tagjaivá váltak a balti országok, Bulgária, Románia, Szlovákia és Szlovénia. Magyarország alapító tagja volt az *Európai Újjáépítési és Fejlesztési Banknak* (EBRD), amely 1991-ben kezdte meg tevékenységét, ebben valamennyi rendszerváltó ország részt vesz. Az EBRD a Világbankhoz hasonló elvek mentén az átalakuló közép- és kelet-európai országok fejlesztésének támogatására jött létre.

Az EU-ba való integráció olyan történelmi kihívás és lehetőség, végső soron egész KKE számára, amellyel most jó esélyük van arra, hogy évszázados perifériális helyzetükből kitörjenek, és sikerrel térjenek vissza a globális világgazdaság vérkeringésébe. Európa számukra „modernizációs horgony” (modernisation anchor). Ha erre Észak- és úgy tűnik, hogy Dél-Európa is sikerrel rákapaszkodott és vállalkozott, akkor nincs semmi ok, hogy Kelet-Európának ne sikerüljön. Globális és regionális integrációnk azonban nem automatikus, s nem automatikusan biztosítja kedvező hatásait. Szigorú alkalmazkodásra és felkészülésre van szükség. Az alternatíva: visszaesés új totalitárius rendszerekbe.

egyzetek

Aczél Endre (2010) *Spekulánsok*. *Népszabadság*, 2010. június. 12.

Csaba László (2010) Paradigmaváltás az európai gazdaságpolitikában? In: Muraközy László (szerk.) *Válságban és válság nélkül*. (A gazdaságpolitika rétegei) Budapest: Akadémiai Kiadó.

D’Costa, A. P. (2006) *The New Economy in Development: ICT Challenges and Opportunities*. Wider Angle, World Institute for Development Economics Research, 2006. No. 1.

Drucker, P. F. (1994) *Post-Capitalist Society*. New York: Harper Business.

Gill, S.–Law, D. (1989) *The Global Political Economy (Perspectives, Problems and Policies)*. Baltimore: The John Hopkins University Press.

Inotai András (1989) *A működő tőke a világgazdaságban*. Budapest: KJK.

James, H. (2009) Defláció és demokrácia: az antikapitalista reneszánsz. *Világgazdaság*, 2009. január 20.

Kahane, Y. (2006) *Technological Changes, the Reversal of Age Pyramids and the Future of Retirement Systems*. European Papers on the New Welfare. No. 4, February 2006. Trieste–Milan–Geneva : The Risk Institute.

Köves, A. (1992) *Central and East European Economic Transition. The International Dimension*. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press.

Meadows, D. et al. (1972) *Limits of Growth*. London: Earth Island.

Scholte, J. A. (2005): *Globalization: Critical Introduction*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

II. A globális és regionális integráció genezise

Palánkai Tibor

A. A globális integráció keletkezése és jellemzői

B. Az európai integráció fél évszázados fejlődése

Jegyzetek

A. A globális integráció keletkezése és jellemzői

Palánkai Tibor

1. A Globális „átalakulásról”

2. A globális integráció kialakulása

3. A globális integráció és a transznacionális vállalatok

4. A regionális integráció alapformái

5. Regionális integrációk elterjedése a világgazdaságban

1. A Globális „átalakulásról”

A globalizációról már könyvtári tanulmány született, s különböző vonatkozásait sokoldalúan tanulmányozták. Lényegét mégsem értjük pontosan, bizonytalanok vagyunk abban, mik lennének a helyes teendők, s nem alakult ki még az a világlátás és értékrend, amely cselekvésünket helyes irányba orientálná. „A hatalmas és növekvő irodalom ellenére, bizonyos módon meglepően, a globalizációnak nem csak nincs meggyőző elmélete, de hiányzik az alapvető jellemzőinek szisztematikus elemzése is” (Held, 2005: 1). Kétségtelen ebben van némi túlzás. A globalizáció elemzése divattá vált, s a társadalomtudománynak, a közgazdaságtantól a politikatudományig vagy a szociológiától a történelemtudományig, valamennyi főbb irányzata igyekszik a kérdésben letenni a voksát. Mégis el kell ismernünk, hogy a sok elmélet és magyarázat ellenére még távol vagyunk attól, hogy a folyamat egyes vonatkozásait tisztán lássuk. A kérdés szenvedélyes viták tárgya, hiszen a megközelítések a fenntartás nélküli igenléstől (hiperglobalisták) a kételkedőkön és az alternatívákat keresőkön át (alterglobalisták) egészen a merev elutasításig (antiglobalisták) terjednek.

A globalizációval minőségi fordulat következik be az emberiség történetében. Kiinduló tételünk, hogy a globalizációt „nagy átalakulásnak” tekintjük, s tartalma nem más, mint *globális integráció*.

Mindig voltak nagy sorsfordító változások, amelyek hosszabb távon a történelemnek új irányt adtak, és amelyeknek eredményeként a társadalmak minőségileg egészen mássá váltak. „Minden néhány száz évben a Nyugat történetében éles átalakulásra kerül sor. Nevezhetem »vízválasztónak«. Néhány rövid évtizeden belül a társadalom átszerveződik – világnézete, alapvető értékei, társadalmi és politikai szerkezetei, művészete és kulcsintézményei. Ötven

évvel később új világot találunk. Az akkor született emberek nem tudják elképzelni azt a világot, amelyben nagyszüleik éltek, s amelybe saját szüleik beleszülettek. Mi most éppen egy ilyen átalakulást élünk át. A posztkapitalista társadalom születik” (Drucker, 1994: 1). A „nem nyugati” civilizációk korábbi történetéről ilyen szempontból kevesebb konkrét információnk van.

A nagy átalakulások történelmi feldolgozása rendkívül sokrétű (Polányi Károly, Leszek Balcerowicz, Antony Giddens stb.), s jelentős elméleti irodalom próbál a folyamatokban rendet tenni. Toffler „hullámelmélete” szerint az emberi civilizáció ez ideig három nagy hullámot (waves) írt le, amelyek alapvető változást hoztak az emberiség történetében. A „mezőgazdasági forradalom”, az „ipari forradalom” és az „információs forradalom”, s ez a „harmadik hullám” (Toffler, 1970 és 1980).

A modern társadalmak irányába az első áttörést a mezőgazdaság kialakulása hozta, amely 10 000 évesre becsült fejlődése során maga is nagy változásokon ment keresztül. A mezőgazdaságra való áttéréssel alapozódtak meg a nagy történelmi civilizációk. Az ipari forradalom nagy technikai újításai (gőzgép, robbanómotorok, elektromosság) alapján kialakuló ipari társadalom történetét a 18. és 20. század vége közötti időszakban mintegy 200 évre tehetjük. Ez a modern nemzeti államok kialakulásának és virágzásának a korszaka. Nagyjából az 1970-es évektől új korszak kezdődik. Ennek technostruktúráját a számítástechnika, az információs és kommunikációs technikák adják. „Ez a változás nem kevésbé jelentős, mint az ipari forradalom volt a 18. és a 19. században. Az elmúlt két évtizedben az információs technikák és az internet átalakították azt, ahogy a társaságok vezetik üzletüket, ahogy a diákok tanulnak, ahogy a tudósok kutatnak és ahogy a kormányok szolgáltatásokat nyújtanak polgáraik számára” (European Commission, 2003: 3).

A Toffler-„hullámok” nagy ívben, de nagyon nagy egyszerűsítéssel írják le az emberiség történelmét. Oly mértékű egyszerűsítéssel, hogy már-már komolytalannak és elfogadhatatlannak tűnnek. Nem mondanak semmit az emberiség története során a formációk egymás melletti és egymás utáni, a civilizációk tömege felfelé ívelésének és hanyatlásának kavalkádjáról. A „nagy” átalakulások számos kisebb vagy nagyobb átalakulásokkal strukturálódnak. Ezek a formáció egyes elemei alapján is történelmileg eltérő „hullámok” felrajzolására adhatnak módot. A technikai forradalmak és a strukturális változások vagy a társadalmi és politikai átalakulások nem feltétlenül esnek egybe. Az emberi kommunikáció és információ nagy forradalmainak például szintén megvan a maga történelmi íve. Az emberi beszéd kialakulását a történészek mintegy 40 000 évre teszik. Az írás megjelenése megközelítően 5 000 éves, s 500 éve rendelkezünk könyvnyomtatással (Gutenberg-galaxis). Az internet, amely a mai kommunikációs és információs forradalom egyik legfontosabb terméke, alig néhány évtizedre tekinthet vissza.

Egyetértek azzal, hogy most is ilyen nagy ívű történelmi átalakulás korában élünk. A „nagy átalakulásoknak” sajátja, hogy minőségi változásokat hoznak a társadalmi-gazdasági struktúra különböző szegmenseiben, vagy ha úgy tetszik, a társadalmi formáció valamennyi főbb összetevőjében. „A 20. század utolsó szakaszát és a 21. század első évtizedeit a jövő történészei valószínűleg az emberiség történelmének olyan ritka és sok tekintetben precedens nélküli szakaszának fogják tekinteni, amelyre a globális fejlődés számos fontos területén végbemenő változások egybeesése volt a jellemző. E változások a világpolitikában s a nemzetközi hatalmi viszonyok rendszerében, bolygónk népesedési viszonyaiban, a tudományos

és technikai fejlődésben, az intézményrendszerben, az emberiség és a természeti környezet viszonyában s a társadalmi viszonyok rendszerében külön-külön is „transzformációk”, amelyek az adott terület rendezőerőit, jellemző sajátosságait, globális és regionális következményeit radikálisan átalakították” (Simai, 2007: 25). A globalizáció ezeket szervesen egybefogja, s jellegét is megadja. „A transzformációk között meghatározó fontosságú folyamat a globalizáció, mert a fejlődés valamennyi tényezőjét és területét befolyásolja” (Simai, 2007: 47).

A technostruktúrák mindig szoros kölcsönhatásban voltak a gazdaság szerkezetének átalakulásával, az emberi tevékenységek jellegének, meghatározó területeinek vagy szektorainak változásával. Az új időszak domináns ágazatává a szolgáltatások váltak. Jelenleg a szolgáltatások a fejlett országok GDP-jének 65–75%-át adják, miközben a feldolgozóipar 25–30%-át, a mezőgazdaság szerepe pedig 2–4%-ra csökkent. Ennek alapján nem véletlenül beszélünk posztindusztriális társadalomról. Sokak szerint a posztindusztriális társadalom egyúttal posztkapitalista is, hiszen jellemzővé válnak a „vegyes” gazdasági struktúrák, s erőteljesen érvényesülnek a szociális és környezeti szempontok (ökoszociális piacgazdaság). Másrészt posztnemzeti, hiszen a globalizáció a nemzeti állam erózióját jelenti. „A globális gazdaság felemelkedése, a globális kormányzás intézményeinek a létrejötte, a kultúrák globális diffúziója és összekeveredése a radikálisan új világrend bizonyítéka, olyan rendé, amely előrevetíti a nemzeti állam kimúlását” (Held, 2005: 4; Luard, 1990; Ohmae, 1995; Albrow, 1996).

Az ún. transzformacionalista („átalakulási”) elméletek szerint „a globalizáció nem kevesebbet testesít meg, mint az »emberi tevékenység kereteinek« fundamentális átrendeződését” (Albrow, 1996: 85). Antony Giddens szerint a „globalizációt nagyhatású átalakító erőként foghatjuk fel, amely a társadalmak, a gazdaság, a kormányzás intézményei és a világrend masszív átépüléséért felelős” (Held, 2005: 7; Giddens, 1996). Szerintük példa nélküli változások következnek be a gazdasági, katonai, környezeti, kulturális, politikai és migrációs viszonyokban. A globalizáció következtében átalakul a világpolitika és az országok egymáshoz való viszonya, a világrend „új architektúrája” jön létre, és megváltozik a társadalom alapvető szerkezete, valamint a társadalmi lét új szabályai lépnek életbe. A „globalizáció átalakítja az üzleti gyakorlatot, a fogyasztás jellegét és az identitás formáit, valamint destabilizálja a politikai intézményeket” (Bisley, 2007: 24). „Bizonyos egyetértés van abban, hogy az emberi lét kulcsfontosságú szféráiban az átalakulások sorozata ment végbe, amit ha összeadunk, a 21. századi világpolitika számára dinamikus és transzformációs kereteket hozott létre” (Bisley, 2007: 31). Leszek Balcerowicz szerint a „globális átalakulás” folyamata az 1970-es és 1980-as évektől bontakozott ki (Balcerowicz: 1995), ami Kelet- és Közép-Európában 1990 után szorosan összekapcsolódott az ún. „posztkommunista átalakulással”.

Az átalakulási elmélet hívei, miközben a folyamat bonyolultságát és komplexitását hangsúlyozzák, többnyire nem rendelkeznek konkrét elképzeléssel a folyamat történelmi ívéről és kimenetéről, miszerint az emberiség fejlődése a „globális piac”, a „globális civilizáció” vagy valami „egységes, szilárd alapokon álló ideális típusú globalizált világ” felé haladna (Held, 2005: 9). Az ún. hiperglobalisták ugyanakkor továbbmennek, és az átalakulás radikalizmusát, mélyreható jellegét, új „globális társadalom” és struktúrák kialakulását hangsúlyozzák. Ez összecseng a klasszikus föderalizmus és funkcionális programjával, miszerint a nemzeti államok már nem képesek a funkcióik betöltésére és hatékony gyakorlására, ezért a megoldás a világkormány, a világpénz vagy a világhadsereg lenne.

Az államok ezek szerint három alapvető problémával szembesülnek: „1) Az állami autonómiát aláássa a tény, hogy a globális erők büntetően nagy költségeket rónak azokra az államokra, amelyek eltérnek az alapvető neoliberális modelltől; 2) Az államnak a kulcsfontosságú szektorokban nincs ereje és tekintélye a kimenetek befolyásolására; 3) Az államok nélkülözik azokat a forrásokat és struktúrákat, amelyekkel a múltban a biztonsági és szociális problémákat kezelni tudták” (Bisley, 2007: 63).

A transzformacionalisták bírálói szerint a globalizáció nem új jelenség, főbb jellemzőit (piacok integrációja, intenzív gazdasági együttműködés, nemzetközi társaságok, külföldi tőkebefektetések szerepe) már korábbi időszakokban megtalálhattuk, ezért nem indokolt valamilyen radikális minőségi változásról beszélni. Az ún. *antiglobalisták* a globalizáció és a kapcsolódó politikák legélesebb bírálói.

Az ún. *alterglobalista elméletek* viszont leginkább azzal a felfogással szállnak szembe, hogy a jelenlegi globalizációnak nincsen alternatívája. Nem önmagában a globalizációt tagadják, hanem leginkább az annak alapjául szolgáló neoliberális elveket és politikát vitatják, illetve utasítják el. „A bizonyítékok az erőfeszítések egy sorára utalnak, amelyek alternatívákat képzelnek el és viszik át azokat a gyakorlatba. Ezek három alapvető csoportba esnek. Az első bizonyos változásokat von maga után a neoliberális globalizációban, anélkül hogy alapvető struktúráit megkérdőjeleznék. A második és a harmadik ennek a paradigmának az elvetését javasolja, és támadással jár együtt azokkal az eszmékkel és politikatípusokkal szemben, amelyek a neoliberalizmus alapját képezik” (Mittelman, 2004: 92).

A globalizáció „nagy átalakulásként” való felfogását bírálók összütése leginkább a nemzeti állam elhalásának koncepciójára irányul. Szerintük, ha beszélhetünk is integrációs folyamatokról (különösen regionálisan), a nemzetközi porondon a nemzeti államok elsődleges szereplők maradnak, a nemzeti érdekek elsődlegességére törekednek, s a nemzetközi fórumokon minden érdemleges döntés csak ezek kompromisszumaként érhető el. „A világpolitika továbbra is államközpontú társadalmi rendszer” (Bisley, 2007: 8). A tapasztalatok az elmúlt időszakban azt bizonyítják, hogy válságok esetén az egyes országok leginkább a „nemzeti” megoldásokat részesítették előnyben.

Az elmúlt évtizedek fejleményei alapján valóban úgy tűnik, hogy az erőteljes globalizációs folyamatok ellenére a nemzeti államok megszűnése egyelőre nincsen napirenden. Ez nem jelenti azt, hogy minden változatlan maradt volna. Különösen veszélyesek azok az újjáéledő és erőszakosan fellépő nacionalizmusok, amelyek a nemzeti érdekek abszolutizálására építenek, s a nemzetek szerepét a hagyományos módon próbálják elképzelni. A nemzeti populizmus, a nemzetieskedés könnyen vezet zsákutcás programokhoz, s az okozott károkért többnyire nagy árat kell fizetni. Csak a globalizációs folyamatokhoz alkalmazkodni képes nemzeti állam számíthat sikeres politizálásra, s biztosíthatja gazdaságának sikeres működését, és szolgálhatja leginkább polgárainak az érdekeit.

A globalizációt mint nagy átalakulást tagadók másik nagy érve, hogy az nem jár a társadalmi viszonyok és a társadalmi rendszer megváltoztatásával. Az ipari társadalom és a kapitalizmus uralomra jutása általában együtt járt, most is az a helyzet, hogy a globális „átalakulás megmarad a kapitalista fejlődés paraméterein belül” (Greig, 2007: 182).

Egyetértés van abban, hogy a kapitalizmus fejlődésén belül számos szakaszt különböztetünk meg, s ezek működésük mechanizmusai, alapintézményeik, társadalmi és

gazdasági szerkezetük, valamint jellegük alapján minőségileg különböznek egymástól. A kapitalizmus fejlődését többnyire Amerika felfedezésétől számítják, s az első ún. merkantilista korszaka a 18. század végéig tartott. Ezt követte az ipari kapitalizmus mintegy 200 éve, amely két markánsan elkülöníthető szakaszra osztható. Az ún. *szabadpiaci vagy szabad versenyek kapitalizmus* időszakára a 19. század végéig (gyakorlatilag 1914-ig), ami azután több évtizedes viharos történelmi időszak során (két világháború és forradalmak) alakult át *szabályozott piaci kapitalizmussá vagy államkapitalizmussá*.

Azok, akik az utóbbi évtizedek vonatkozásában „posztkapitalista” társadalomról beszélnek, igazából nem képesek a változások érdemi indoklására. Inkább dominál az a vélemény, hogy *ma a globális kapitalizmus korszakát* éljük, még ha lehet is azon vitatkozni, mennyiben beszélhetünk még ténylegesen kapitalizmusról, vagy inkább egy vegyes társadalomról. A marxi-lenini elméleteken alapuló szovjet típusú „szocializmus” bukása alapján a kapitalizmus meghaladása egyelőre lekerült a napi rendről, s arról sincs fogalmunk, hogy ha a jövő társadalmá mégis „szocializmus” lenne, akkor annak milyennek kellene lennie. A szocializmus klasszikus modellje a kapitalista osztálytársadalom tagadásából indult ki, amit éppen az elmúlt évtizedek fejlődése mind egyértelműbben meghaladni látszik. Az elmúlt évtizedek tapasztalatai azt is bebizonyították, hogy a társadalmi haladás szerves fejlődés, az abba való mesterséges és erőszakos beavatkozásnak súlyos következményei és költségei lehetnek. A jelenlegi struktúrák „posztkapitalistaként” való meghatározása viszont „negatív” definíció. Mindössze annyit indikál, mintha a kapitalista társadalmon túléptünk volna, de hol és merre tartunk, arról keveset mond.

2. A globális integráció kialakulása

A *globalizáció* mint *globális integráció* értelmezése széleskörűen elterjedt a nemzetközi irodalomban. A legegyszerűbb megfogalmazásban: „A globalizáció globális integrációt jelent a javak, a tőke és a munkaerő mozgásán keresztül” (*The Economist*, 2009. február 21., 57). A globalizáció és a globális integráció tehát szorosan összefügg, egymástól elválaszthatatlan. „A globalizáció gazdasági felfogása a folyamatot lényeges aspektusnak tekinti. A fogalom összekapcsolódik az integráció és az átalakulás folyamatával. A gazdasági értelmezések szerint a globalizáció mint folyamat az egykor széttagolt piacokat a kapcsolatok szélesebb rendszerébe vonja össze, ahol a földrajzi és politikai korlátok csökkenő jelentőségűek az allokációs folyamat szempontjából. A globalizáció során a forrásokat a javak és a szolgáltatások cseréje mellett osztják el, a tőkék mozgása a megtérülést, az emberek áttelepülése a foglalkoztatást és az anyagi előrejutást keresi, s mindezt a tudás és az információk gyors áramlása könnyíti” (*Bisley*, 2007: 19). Határozottabban definiálja a globalizációt mint integrációt J. N. Bhagwati neves közgazdász: A globalizáció „a nemzeti gazdaságok integrációja a nemzetközi gazdaságba a kereskedelmen, a közvetlen külföldi tőkebefektetéseken, a rövid távú tőkeáramlásokon, általában a munkások és az emberek nemzetközi mozgásán és a technikák áramlásán keresztül” (*Bhagwati*, 2004: 3). A globális integráció ugyan alapvetően piaci integráció, a hatásai és összefüggései érintik a társadalmi élet összes más területét is. „Globalizációt mint a gazdasági tevékenység piacon keresztüli integrációját fogják fel. A mozgatóerőt a technikai és politikai változások jelentik – a szállítás és a kommunikáció csökkenő költségein, valamint a piaci erőkre való nagyobb támaszkodáson keresztül. Az itt vitatott gazdasági globalizációnak kulturális, társadalmi és politikai következményei (és előfeltételei) vannak” (*Wolf*, 2005: 19). „A gazdasági integráció sok szempontból a globalizáció fémjelévé vált, amit a kormányok,

társaságok és nemzetközi szervezetek egyaránt tudatosan mozdítanak elő” (Lechner, 2005: 158).

Szentes Tamás ugyan nem foglal állást a globalizáció és integráció összefüggésében, de a globalizációnak mint „szerves rendszerré formálódásként” történő értelmezésével tartalmilag nem tér el álláspontunktól. „A gazdasági értelemben vett globalizáció voltaképpen nem más, mint a világgazdaság mind több, egyre inkább *valamennyi országra kiterjedő és »szerves rendszerré« formálódásának folyamata*. A világgazdaság *»szerves rendszerré«* válása (és bármely országnak a világgazdasággal való *»szerves«* kapcsolata) általában azt jelenti, hogy *tartós és funkcionális együttműködésben és kölcsönös függésben megnyilvánuló kapcsolatok kötik össze az abban résztvevőket* (illetve az illető országokat más országokkal)” (Szentes, 2007: 31–32).

A globalizáció globális integrációként való értelmezését többen kritizálják és megkérdőjelezzik. Ahogyan D. Held és munkatársai H. Bull és mások tanulmányaira hivatkozva kifejtik: „Az integrációnak is nagyon sajátos értelmezése van, miután a gazdasági és a politikai egyesülés folyamatára vonatkozik, ami előfeltételezi a közösségi érzést, a sorsközösséget, valamint a kormányzás közös intézményeit. Mint az előzőekből kiderül, a globalizáció fogalma mint az egyetlen világtársadalom vagy közösség előfutára mélyen hiányos” (Held, 2005: 28). A globalizációt az irodalom túlnyomó többsége is mint folyamatot és nem mint befejezett ténytet vagy állapotot fogja fel. Mint folyamatot aligha lehet tagadni, miközben az integráció, különösen globális szinten, még torzó (ez elmondható a regionális integrációkról is), számos területen csak a csírái fejlődtek ki, súlyos aszimmetriákkal terhelt, s nem teljesülnek az integrációs folyamatokkal kapcsolatos elvárások. „Ma még azonban, a harmadik évezred kezdetén a világgazdaság egy normálisan kifejlett tőkés nemzetgazdaság integráltságának fokát sem érte el. (Nem lévén egységes munkaerőpiaca, sőt még az áruk és tőkék nemzetközi áramlásának is vannak akadályai.) Az országok nagy többsége nemcsak egy iparilag fejlett, de még egy valódi, belsőleg integrált nemzetgazdaságot sem mondhat magáénak (a gazdaságukban és társadalmukban is kialakult duális szerkezetük folytán)” (Szentes, 2002: 23–24).

Összefoglalásként megállapítható, hogy a globalizáció komplex folyamat, a társadalmi formáció valamennyi elemét érinti, s mélyreható átalakulás hordozója a társadalom fejlődésének és működésének valamennyi szférájában. A globalizáció az egyik legfontosabb töréspont, talán nevezhetjük egyfajta *kopernikuszi fordulatnak* az elmúlt évtizedek fejlődésében. (A globalizáció jelenségének „kopernikuszi fordulatként” való megnevezése Fernando Henrique Cardoso korábbi brazil elnök nevéhez fűződik). Úgy véljük, hogy a minőségileg új jelenségek vagy korábbi folyamatok jellegének és tartalmának minőségi változásai „átalakulássá” adódnak össze.

3. A globális integráció és a transznacionális vállalatok

A globális integráció döntő fejleménye a transznacionális vállalatok (angol rövidítéssel: TNC) megjelenése. Kialakulásuk első szakasza már az 1960-as évekre tehető, de a fejlett országokban a transznacionális vállalati munkamegosztás gyors és jelentős bővülése főként az 1970-es évektől tapasztalható. A transznacionális vállalat a mai világgazdaság porondján belső és külső kooperációs és gazdálkodási kapcsolataival olyan *modern termelő és vállalkozó szervezet*, amely szorosan összefügg korunk technikai és társadalmi fejlődésének

követelményeivel, és amely a források és a tevékenységek globális optimalizálására törekszik. A globális vállalati struktúrák a fejlett országok együttműködéséből szervesen fejlődnek ki, míg viszonyuk a világgazdaság egyéb régióihoz (pl. fejlődő országok) külsődleges és ellentmondásos. A transznacionális vállalatot átfogó általános kategóriaként értelmezem, amelynek a multinacionális vagy a „nemzetközi” vállalatok egyéb formái a transznacionális vállalat konkrét megjelenései.

A TNC-k globálisan szervezik termelésüket, tulajdonuk és menedzsmentjük transznacionális. Az ENSZ hivatalos terminológiája szerint az a vállalat tekinthető transznacionálisnak, amely tevékenységének (ez lehet termelés, forgalom, tőkeállomány vagy foglalkoztatás) *legalább 25%-a több mint egy országban* zajlik. A transznacionális vállalat az újratermelési folyamatot komplexen integrálja és optimalizálja. A fejlett országok kutatási és fejlesztési kapacitásai túlnyomórészt a transznacionális társaságok kezében koncentrálódnak, az elmúlt évtizedek felgyorsult termékinnovációjából és technika-korszerűsítéséből származó külön nyereségeket elsősorban ők realizálják.

A becslések szerint ma már a világtermelés 20%-át (egyes számítások szerint 30%-át) adják, míg a világkereskedelemnek 70%-a kapcsolódik valamilyen módon hozzájuk. A jelenlegi világgazdaságban a K+F tevékenységeket és az innovációt gyakorlatilag monopolizálják. A világ technológiakereskedelmének 80%-át ellenőrzik, s ez különösen vonatkozik a magán K+F tevékenységek cseréjére. A technológiák transzferének több mint 90%-a a becslések szerint gyakorlatilag magukon a TNC-ken belül zajlik. A modern kommunikációs technikák lehetővé teszik számukra a források globális allokációját és a hatékonyság globális méretekben való maximalizálását. Kifejlődtek a globális vállalati infrastruktúrák, műholdas vállalati kommunikációs rendszerek vagy termelésszervezési módszerek.

A globális méretekben és dimenziókban manőverező és gazdálkodó vállalatok képesek leginkább a ráfordítások minimalizálására, az erőforrások és a termelési tényezők (tőke, technika, munkaerő stb.) racionális globális allokációjára és hasznosítására. A közvetlen nemzetközi kutatási-fejlesztési, termelési vagy értékesítési kooperációk előnyeit és hatékonysági nyereségeit a mai világgazdaságban jelentős részben a globális munkamegosztásban lehet kiaknázni. A világpiac közvetlenül mindinkább a globálisan szervezett és optimalizált termelés ráfordítási viszonyait ismeri el mérceként, ami az árképződési folyamatokban is minőségi változásokat eredményez.

A TNC-ket nagy mobilitás és rugalmasság jellemzi. Rendkívül felgyorsul a termelési kapacitások átvitele egyik országból a másikba. Különösen olyan esetekben, amikor a technika jól mozgatható, nem túl nagy az épületek fix költsége, s a szakképzett munkaerőt is megtalálják. A nagy globális társaságok alternatív ellátókat építenek ki, amelyektől konjunkturális vagy egyéb okokból gyorsan megszabadulnak, vagy azokat gyorsan transzferálják más országokba. Ez például különösen jellemző a könnyen összeszerelhető elektronikai termékek esetében („csavarhúzó-üzemek”). Amikor 1984-ben dömpingvámokat vetett ki az EK a japán elektronikus írógépekre, akkor Japánból mintegy 700 000 egységet importáltak. 1988-ban már ugyanennyit szereltek össze az EK-n belül, s a Japánból importált egységek száma mindössze 35 000-re, azaz huszadára csökkent. Ugyanebben az évben a japánokat elmarasztalták a „csavarhúzó-szabályok” alapján, s elfogadtatták velük, hogy az írógépeknek legalább 40%-ban nem japán alkatrészekből kell állniuk. A reagálás egyik iránya, hogy a végtermékgyártókat

követik az alkatrészgyártók is termelési kapacitásaik külföldre telepítésében. Másrészt a transznacionális társaságok a helyi háttérpári együttműködéssel hozzájárulhatnak az adott ország nemzeti ipari fejlődéséhez.

A transznacionális vállalatokhoz monopolpiaci jelenségek kapcsolódnak, és ez hatással van az árképződési folyamatokra is. A vállalatokon belül széles körben alkalmazzák az ún. transzferárakat, ami egyebek mellett a jövedelmek burkolt nemzetközi áramoltatását és újraelosztását teszi lehetővé. A munkamegosztás hatékonysági előnyeit így módon vállalaton belül realizálják és osztják el. Közben kifelé ezekre a termékekre és szolgáltatásokra monopolárakat alkalmaznak (magas alkatrész- vagy szolgáltatási árak), ami esetenként súlyosan korlátozhatja a transznacionális vállalati szférákon kívüli termelők versenyképességét.

A transznacionális vállalati munkamegosztás nagy szerepet játszik a nemzeti piacok globalizálódásában. Az utóbbi évtizedektől az egyes országok fokozott külgazdasági nyitását mindinkább a transznacionális vállalatok valósítják meg. A fejlett országokra egyre inkább az jellemző, hogy az „importverseny” közvetlenül a belső piacon jelentkezik. A becslések szerint így módon az amerikai ipari termékek nagyobbik része a hazai piacon is a külső versenytársakkal kerül szembe.

„A kapitalista termelési mód és a szabad kereskedelem a második világháború után komplex és magasan integrált világ gazdaság kifejlődéséhez vezetett, amelyben a nemzetközi kereskedelemre és a beruházásokra nagy méretekben és növekvően gyors ütemben került sor. A nemzetközi gazdasági struktúrák, amelyek a kereskedelmen és a pénzügyeken alapulnak, az országok között növekvő kölcsönös függést és szorosabb kapcsolatokat eredményeztek. A folyamat fontos része a transznacionális termelés növekedéséhez kapcsolódik, ami a cégek növekvő képességével jár termelésük egy részének külföldre való helyezésében, miközben külföldi leányvállalataik tevékenysége felett közvetlen ellenőrzésüket fenntartják. Ez a fejlemény, miszerint számos vállalat tevékenységét kiterjesztette más országokra, erősítette a globalizációs folyamatot és az országok közötti kapcsolatok szélesítését” (O’Brien et al., 2007: 184).

Az áru- és szolgáltatáskereskedelmet a tőkeáramlások többszörösen múlják felül. A tőkepiacok a globális integrálódás fő szféráját képezik. „A külföldi közvetlen beruházások áramlásának a növekedése elérte azt a küszöböt, ahol a fejlett gazdaságok között kapcsolódások minőségileg különböző elrendezése jön létre. A közvetlen külföldi beruházások, mint a nemzetközi gazdasági integráció eszközei, a take-off szakaszukban vannak, hasonlóan a nemzetközi kereskedelem helyzetéhez az 1940-es évek végén” (DeAnne, 1990). Az egyre inkább kibontakozó globális világ gazdaság egyik fő jellemzője a hatalmas és gyors tőkeáramlás lett. Napi alapon erre az időszakra a határokon keresztül tőkemozgások mintegy hússzorosan múlják felül a kereskedelmi áramlásokat. (DeAnne és Thomsen, 1988).

A globális termelés és vállalkozások komplex rendszert képeznek, amelyben a TNC-k mellett nagy szerepük van a bedolgozó és kooperáló kis- és közepes vállalatoknak, bankoknak és más szolgáltató intézményeknek. Indokolt ilyen szempontból *transznacionális vállalati struktúrákról vagy hálózatokról* beszélni. „Ma a termelés globalizációja nagymértékben a MNC-k által szervezett. Kiemelkedő szerepük a világtermelésben, kereskedelemben, beruházásban és a technológiatranszferben egyedülálló. Még ha az MNC-k világos nemzeti bázissal rendelkeznek is, az érdekeltségük a globális profitabilitásban mindenképpen áll. Az

MNC-k nemzeti cégekből globális konszernekké nőttek ki magukat a nemzetközi beruházások felhasználásával, hogy kiaknázzák komparatív előnyeiket. Növekvő mértékben használnak azonban stratégiai szövetségeket, hogy kifejlesszék és kiaknázzák azokat az előnyöket és megosszák a technológiai innováció költségeit. De a termelés növekvő globalizációja nem korlátozódik az MNC-k tevékenységére, az elmúlt mintegy három évtizedben jelentős növekedés volt a termelés és vásárló által generált globális termelő és elosztó hálózatokban. Az üzlet globalizációja nemcsak az MNC-kre szorítkozik, hanem felöleli a KKV-ket is” (Held, 2005: 282). Mint az elemzés megállapítja, a *hálózatok* egyre inkább intézményesültek, különféle szervezeti és jogi szervezeti formákat öltöttek. „A transznacionális termelés az utóbbi három évtizedben egyre inkább intézményesült, stratégiai szövetségeken, alvállalkozásokon, közös vállalkozásokon és a szerződéses megállapodások egyéb formáin keresztül, amelyek szabályozzák a cégközi hálózatokat” (Held, 2005: 274).

Az a kép, amely a TNC-ket mint hatalmas monolitikus vállalatoknak (monopóliumoknak) fogja fel, tehát nem felel meg teljesen a valóságnak. Ugyanakkor, miközben a transznacionális vállalatok érdekei a piacok minél szélesebb liberalizációját követelik, a globális piaci struktúrákat erőteljesen oligopolisztikussá változtatják. Így nemcsak a globalizáció hatékonysági nyereségeit realizálják, hanem lehetőségük van monopolisztikus profitok elérésére is. Ezt az erőviszonyok függvényében (versenytársakkal és nemzeti államokkal szemben) maximálisan kihasználják. Miközben a különböző országok sikeres vagy sikertelen globális integrációja befektetéseik függvénye, a globalizációs egyenlőtlenségek is jelentős részben a TNC-kkel függenek össze.

4. A regionális integráció alapformái

Az integráció különböző lépcsőfokokon keresztül fejlődhet, ezeket leginkább az integrációs alapformákon keresztül kategorizálhatjuk. Az integráció alapformái között leginkább a *piaci integrációs formákat* és a szorosabb *gazdaságpolitikai* és végső soron *politikai integrációt* igénylő formákat különböztethetjük meg.

A regionális integráció különféle kereskedelmi és gazdasági tömörülések vagy intézmények formájában valósulhat meg. Ezek lehetnek regionális szabad kereskedelmi blokkok, amelyek a külsővel szemben kollektív protekcionizmust vagy diszkriminációt alkalmaznak, vagy különféle szervezetek, amelyekben már a gazdaságpolitikákat is integrálják. Az integrációs irodalom Béla Balassa klasszikusnak számító műve alapján (Balassa, 1961) a következő főbb formákat különbözteti meg:

Szabad kereskedelmi terület. Az övezeten belül a külkereskedelem a vámok és a kvóták leépítésével liberalizált, s a kívülállókkal minden tagország külön nemzeti vámokat és kvótákat alkalmaz. A nemzeti vámkülönbségek kijátszásával szemben eredetigazolást követelnek. A termék nemzeti származásának igazolásához fontos a „helyi tartalom” (local content) meghatározása.

Vámunió. Az övezeten belül a külkereskedelem liberalizált, de a kívülállókkal szemben már közös külső vámokat (nem feltétlenül közös kvótákat) és végső soron közös külkereskedelem-politikát alkalmaznak. A verseny akadálytalan érvényesülése feltételezheti a közösségi versenypolitika kialakítását. Ha a vámunió valamennyi gazdasági ágazatra kiterjedően teljes, egyéb közös politikák is szükségessé válhatnak (közös agrárpolitika).

Közös piac. A vámuniónál annyiban több, hogy az áruk és szolgáltatások mozgásának szabadabb tételén túl az övezeten belül liberalizálják a termelési tényezők (tőke és munkaerő) áramlását is. (Míg a szabad kereskedelmi övezetre példaként az EFTA, a vámunióra és a közös piacra az EK hozható.) A közös piaci intézkedések alapulhatnak szabad kereskedelmi megállapodásokon is (pl. az EU és az EFTA között kialakított Európai Gazdasági Térség).

„Egységes” belső piac. (A Balassa-féle felsorolásban még nem szerepel.) A teljes liberalizációt, a „belső piaci” viszonyokat képviseli, a vámokon és a mennyiségi korlátozásokon (vámunió) túl a „nem vámjellegű” korlátok teljes körű leépítése mellett. Az EK-ban 1992-vel valósult meg, s már kiterjed az együttműködés „fizikai” (határformalitások), „technikai” (standardok, előírások stb.) és „fiskális” (adóharmonizálás) akadályainak a felszámolására.

Gazdasági unió. A piaci integráción túl már a gazdaságpolitikák „integrációját” is megvalósítják, a gazdaságpolitikák egységesítése, harmonizálása és összehangolása formájában, ami végső fázisában a nemzeti gazdaságpolitikák közösségi szintű egyesítéséhez (közösségi, „közös” vagy uniós politikák) vezethet. Az EU-ban a gazdasági unió számos elemét hozták létre. A gazdasági uniónak fontos fejleménye a közös vagy az „egyetlen” valuta (single currency) bevezetése, amivel monetáris unióra egészül ki. A gazdasági és a monetáris unió a gazdasági integráció legfejlettebb formája, s a valuta mellett feltételezi a közös monetáris politikát és központi bankot. A gazdasági és monetáris unió feltételezi az egységes piacsintű integrációt, számos vonatkozásban abból következik (teljes tőkepiaci liberalizálás és egyetlen valuta).

Politikai unió. A hatalom és a törvényhozás (parlament, kormányzás, bíraskodás stb.) fokozatos átvitele közösségi szintre. Feltételezi a „nemzetek feletti hatóság” felállítását és működését, amikor a nemzeti államokkal szemben már kötelező érvényű döntések hozhatók.

Az egyes alapformák mellett különféle érvek és érdekek szólnak, azok választása számos tényezőtől függhet.

Kérdés lehet az adott országok számára a piaci integráció érdekében a szabad kereskedelmi övezet vagy a vámunió megválasztása. A választást leginkább *strukturális és politikai megfontolások* motiválhatják.

Egyetértés van abban, hogy a szabad kereskedelmi övezet inkább a komplementer (kiegészítő) gazdasági szerkezetek mellett lehet kívánatos, míg a vámunió feltételezi, hogy az adott országok kompetitív (hasonló és versenyző) gazdasági struktúrával rendelkeznek. Az eltérő gazdasági szerkezetek és fejlettségi színvonalak mellett az egyes ágazatok kereskedelempolitikai védelmével kapcsolatos érdekek lényegesen különbözőek lehetnek. Az övezetben, ha csak egy vagy néhány ország rendelkezik autóparral, akkor nyilván csak ezek érdekeltek az ágazat külső védelmében. Az autóparral nem rendelkező országokat más érdekek és megfontolások motiválják, amelyek inkább fogyasztási vagy költségvetési szempontokkal lehetnek összefüggésben. Így értelemszerűen érdekeik a külső vámok nagyságát illetően is eltérőek. A szabad kereskedelmi övezet az eredet és a helyi tartalom adminisztrálásával és számbavételével bürokratikus, működésében nehézkes és rendkívül költséges. A vámunióban ezeknek a költségeknek egy jelentős része elesik. Ha tehát valamennyi országnak van autópára, akkor érdekeik inkább hasonlóak, s a vámunióval a szabad kereskedelmi övezet költségeit megtakaríthatják.

A kérdésben döntőek lehetnek a politikai megfontolások. A vámunió már bizonyos gazdaságpolitikai integrációt (versenypolitika, szállításpolitika, külkereskedelem-politika stb.) feltételez, ami azt jelenti, hogy az ország szuverenitása is korlátozódik. A nemzetek feletti legcsekélyebb elemeit is elutasító országok így inkább a szabad kereskedelmi övezet mellett teszik le a voksot. Amikor az 1950-es és 1960-as évek fordulóján az európai regionális integráció kérdését vitatták, az utóbbinak nagy szerepe volt. Európa fejlett országainak gazdasági szerkezetében és fejlettségi színvonalában nem voltak jelentős különbségek. Abban, hogy az Egyesült Királyság és a skandináv országok 1958-ban nem csatlakoztak az Európai Gazdasági Közösséghez (vámunió), döntő szerepe volt a politikai megfontolásoknak. Az utóbbiak az EGK-val szemben 1961-ben létrehozták az ún. Európai Szabad Kereskedelmi Társulást (EFTA). Az Egyesült Királyság esetében akkor még ez a hagyományos birodalmi érdekek, a skandináv országok (és Ausztria) esetében pedig, legalábbis egy részükben, a hagyományos semlegességi státuszuk és politikájuk védelmében történt. Később a kapcsolatok intenzitása és a növekvő kölcsönös függés alapján ezek az érdekek jelentősen megváltoztak. 2010-ben az EGK-nak (ma Európai Unió) Izland, Norvégia és Svájc kivételével már valamennyi volt EFTA-ország tagja.

A közös piac esetében a fenti megfontolások még inkább fennállnak. Különösen vonatkozik ez a szabad munkaerő-áramlásra. A tőkeáramlások liberalizálása 1968-ra nemcsak az EGK-n belül valósult meg, hanem főként a működőtőkeáramlásokat illetően valamennyi OECD-ország között is. Ebben a tekintetben a tőkeliberalizáció kiterjedt az EFTA-ra, sőt az EGK- és az EFTA-országok közötti viszonylatokra is. Az EFTA ugyanakkor nem kötelezte el magát a szabad munkaerő-áramlás mellett. Az Egyesült Királyságot a korábbi birodalmi érdekek motiválták, s a volt gyarmatokról nagyobb számú beáramlást engedett meg. Ebben a skandináv országok nem voltak érdekeltek, miközben az ún. Nordec keretében az 1960-as évektől egymás között a munkaerő szabad mozgását lehetővé tették. Később a csatlakozásokkal és az EGT-szerződéssel 2002-től mindkét szervezetben belül és között szabaddá vált a munkaerő mozgása. Az egyes formák között nincs tehát hierarchikus kapcsolat, a közös piac nemcsak vámunióra, hanem szabad kereskedelmi övezetre is épülhet.

A kereskedelem és általában a gazdasági kapcsolatok liberalizálása nemcsak a vámok és különböző korlátok (menyiségi kvóták) megszüntetését teszi szükségessé, hanem a kapcsolatokat érintő szabályokat is felveti. Ez lehet dereguláció, vagyis korlátozó intézkedések megszüntetése, illetve lehet harmonizáció és koordináció. Ezt *szabályozói integrációnak* (regulatory integration) nevezik. Jelenthet játékszabályokat, kötelezettségeket, normák állítását, közös előírásokat vagy azok harmonizálását és egységesítését. Beszélhetünk jogi, technikai vagy pénzügyi előírásokról, s olyan területeket érinthetnek, mint a technikai normák, egészségügyi és biztonsági előírások, a fogyasztó- és környezetvédelem, adózás stb. A szabályozói integráció az integrációs folyamat fontos dimenziója, és messzemenő hatással van a költségekre, a minőségre és általában a versenyképességre. Az *egységes piac* széles körű jogi, gazdaságsszabályozási és gazdaságpolitikai harmonizációjával a gazdasági együttműködés valamennyi területén *komplex szabályozói integrációt* valósít meg. A közös piac és az egységes piac között talán ebben határozható meg a különbség. Ezek a szabályozások az integráció valamennyi formájával kapcsolatosan felmerülnek, s a globális és a regionális integrációs szervezeteket általánosan jellemzik. Számos lazább kereskedelempolitikai tömörülés (pl. NAFTA) erőteljes szabályozói integrációra vállalkozik.

A vámunióhoz kapcsolódóan a legszorosabb szabályozási terület a *közös külkereskedelempolitika*. A római szerződés az EGK-ban a kereskedelempolitikát közösségi kompetenciába helyezte. A vámunió 1968-ra feltételezte a közös külső vámok és a *közös külkereskedelempolitika* bevezetését. Ennek megfelelően a harmadik országokból jövő termékeket egyenlő elbánásban kell részesíteni, s a vámuniót hozzá kell igazítani a kapcsolódó nemzetközi intézményekhez. A vámunió a belső kereskedelem gyors növelését szolgálta, de ugyanakkor a kereskedelmet a harmadik országokkal is dinamikusan kívánták növelni.

5. Regionális integrációk elterjedése a világgazdaságban

Kutasi Gábor

A második világháború után az európai integrációs szervezetek mellett más kontinenseken is számos regionális integrációs tömörülés jött létre.

A GATT 1948-as megalakulása óta 2000-ig 214 regionális kereskedelmi egyezményt kötöttek a világgazdaságban. Közülük 2000-ben csak 134 volt érvényben. Nagy részük kudarcot vallott vagy beszüntették tevékenységüket, esetleg felbomlottak. Ez különösen vonatkozott a *regionalizmus első hullámának* képviselőire, amelyek az elmúlt évtizedek nagy politikai és gazdasági változásai után (az 1970-es évek gazdasági válsága vagy a szovjet blokk és a KGST összeomlása) nagyrészt eltűntek. Az 1990-es évektől kezdődő *második hullám* sokkal sikeresebbnek tűnik, amikor is az új szervezetek létrejöttét „a növekvő nemzetközi gazdasági kölcsönös függés és a kommunikációs fejlemények sietteték” (Jones, 2001: 28). Csak 1995 és 2000 között 90 ilyen új regionális kereskedelmi megállapodást (szabad kereskedelmi övezettől a közös piacig) kötöttek.

A regionális tömörülések a piaci integráció eltérő szintjeit valósítják meg. Elsősorban a többoldalú, több országot magukba foglaló szervezetekkel foglalkozunk. Ezek közül tucatnyira tehető a *többoldalú szabad kereskedelmi egyezmények* száma, amelyek közül az EFTA, az ASEAN, a NAFTA, a PAFTA, a PICTA vagy a CEFTA említhető meg.

Az EFTA (Európai Szabad kereskedelmi Társulás) eredetileg az Európai Gazdasági Közösség ellensúlyaként jött létre az ún. stockholmi egyezménnyel, amit 1960. január 4-én írtak alá. Azóta a tagok többsége (Nagy-Britannia, Dánia, Svédország, Írország, Ausztria, Portugália, Finnország) az EGK/EU tagja lett. Jelenlegi tagjai Norvégia, Svájc és az alapítás után csatlakozott Izland, valamint Liechtenstein. Az ún. Európai Gazdasági Térség részeként működnek együtt az EU-val. Svájc ugyan nem tagja az EGT-nek (nem ratifikálta az egyezményt), de kapcsolatrendszere nagyrészt megegyezik azzal.

A CEFTA (Közép-európai Szabad kereskedelmi Egyezmény) 3 közép-európai országot (Magyarország, Csehország és Lengyelország) kezdeményezésére jött létre 1992-ben. Ehhez csatlakozott a gazdasági átmenet során több délkelet-európai ország is (Románia, 1997; Szlovénia, 1996; Bulgária, 1999; Horvátország, 2002). Mivel Horvátország kivételével 2004-ben és 2007-ben a szervezet minden tagállama csatlakozott az EU-hoz, valamint Horvátország esetében is valószínűsíthetővé vált a 2010-es évek elején az EU-tagság, úgy tűnt, hogy a CEFTA kiüresedik. A szabad kereskedelmi társulást sikerült azonban „megmenteni” további tagok bevonásával, így a CEFTA 2006 óta megújult tagsággal tovább működik. 2010-ben tagállamai: Albánia, Bosznia-Hercegovina, Horvátország, Macedónia, Moldávia, Montenegró, Szerbia, Koszovó. A CEFTA gyenge pontja, hogy valamennyi tag fő partnere az EU, míg az

egymás közötti kereskedelem korlátozott. A CEFTA a mezőgazdasági kereskedelemre olyan védzáradékot tartalmaz, amelynek alapján a szabad kereskedelem felfüggeszthető, amennyiben az veszélyezteti a helyi termelők létét.

Az *AFTA* (Szabad Kereskedelmi Egyezmény) a Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége (ASEAN) keretében létrejött kereskedelmi együttműködés. Az ASEAN a délkelet-ázsiai országok biztonságpolitikai, politikai, gazdasági és kulturális együttműködése. Az ASEAN 1967. augusztus 8-án alakult meg. Az ASEAN és az AFTA tagjai: Fülöp-szigetek, Indonézia, Malajzia, Szingapúr, Thaiföld, valamint később csatlakozott Brunei, Vietnam, Mianmar és Kambodzsza. Az ASEAN-országok legfőbb kereskedelmi partnerei Japán, Kína, Korea, az USA és az EU, amelyek felé áru- és szolgáltatásforgalmuk több mint háromnegyede áramlik. Az AFTA-országok ugyan növelték az egymással való kereskedelem arányát, az integrációban, ugyanakkor még mindig alacsony gazdasági integráltságúnak minősíthető a szervezet.

A *NAFTA* (Észak-amerikai Szabad Kereskedelmi Egyezmény) az USA, Mexikó és Kanada közötti kétoldalú egyezmények összessége. Célja a tagországok közötti kereskedelmi és beruházási akadályok lebontása, a piacok bővítése, új munkalehetőségek teremtése és a vállalataik versenyképességének erősítése a világpiacon. A NAFTA sajátossága, hogy egyértelműen az USA dominálja a térséget és az együttműködést. 2010-ig a NAFTA Titkárság kivételével nem hoztak létre komoly közösségi intézményeket. A NAFTA az áruk, a szolgáltatások és a tőke szabad mozgását biztosítja a három ország között. A három tagország nemzetközi kereskedelmének 50%-a a NAFTA-egyezmény keretében történik, ami erős regionális integráltságnak tekinthető. (Ennél magasabb csak az EU 67%-kal.)

A 21. században az ASEAN–AFTA-, valamint a NAFTA-térségnek várhatóan növekvő jelentősége lesz, hiszen többségükben növekvő népességű és dinamikusan bővülő GDP-jű, felemelkedő gazdaságok, és globálisan vonzó beruházási övezeteknek tekinthetők.

A *PAFTA* (Pánarab Szabad Kereskedelmi Egyezmény) 1998-ban jött létre az Arab Liga országainak részvételével. Tagjai: Egyiptom, Egyesült Arab Emírségek, Bahrein, Jordánia, Tunézia, Szaúd-Arábia, Szudán, Szíria, Irak, Omán, Palesztin Autonóm Hatóság, Katar, Kuvait, Libanon, Líbia, Marokkó, Jemen. Többütemű vámcsökkentést és a nem vámjellegű akadályok eltörlését tűzték ki célul. A kevésbé fejlett tagországok javára preferenciális eljárásokat is alkalmaznak, amelynek következtében számukra azonnal vámmentessé vált az integráción belüli export, míg importvámjaikat a 2005-ig tartó vámcsökkentési ütem szerint kellett mérsékelni.

A *PICTA* (Csendes-óceáni Szigetországok Kereskedelmi Egyezménye – Pacific Island Countries Trade Agreement) a Pacific Islands Forum (PIF) országainak kereskedelmi egyezménye. 2003 óta működik az alábbi miniszigetországok részvételével: Cook-szigetek, Fidzsi, Kiribati, Mikronézia, Nauru, Niue, Pápua-Új-Guinea, Szamoa, Salamon-szigetek, Tonga, Tuvalu, Vanuatu. A PIF/PICTA-országcsoporthoz világgazdasági súlya jelentéktelen. Mivel fejlődő országokról van szó, ezért viszont nagyon jelentős az egységes fellépésük a külső térségekkel való tárgyalásokon. Gazdaságilag a térség elsősorban az USA-hoz, másodsorban (brit kapcsolatokon keresztül) az EU-hoz kötődik. Exportjuk célpiaca és tőkeforrásuk háromnegyed része a régió kívüli területekhez kapcsolódik.

Más szervezetek a *vámunió* mellett kötelezik el magukat. Erre példa a SACU (a dél-afrikai vámunió), valamint néhány ország (Törökország, Andorra, San Marino) EU-val kötött vámuniós megállapodása.

A SACU (Dél-afrikai Vámunió) 1910-ben alakult meg a dél-afrikai brit gyarmatok részvételével. 1969-ben az egyezményt megújították a Dél-afrikai Köztársaság, Botswana, Lesotho és Sváziföld között. 1990-ben Namíbia teljes mértékben független lett a Dél-Afrikai Köztársaságtól, de a SACU-ban tag maradt. A SACU-t egyértelműen a többi tagnál jóval fejlettebb Dél-afrikai Köztársaság dominálja. Számára a régió fontos nyersanyag- és munkaerőforrás, míg a többi ország számára a köztársaság mint piac és tőkeforrás a legfőbb motiváló szempont. A vámunió irányítását a Miniszterek Tanácsa biztosítja, amely negyedévente ülésezik, és döntéseit konszenzussal hozza meg. A vámunió célja, hogy biztosítsa a szabad kereskedelmet a vámunió határain belül és közös külső vámtarifákat határozzon meg. A vámbevételek meghatározott formula alapján a tagállamok között felosztásra kerülnek. A SACU azonban más szabad kereskedelmi övezetekkel is kötött megállapodásokat: az EFTA-val létrejött megállapodás 2008. május 1-jén lépett életbe. A szerződés elsősorban mezőgazdasági, halászati és ipari termékekre vonatkozik. A SACU nemcsak kereskedelmi unió, hanem a négy szegényebb tagállamból megkönnyíti a DAK munkaerő-ellátását. Ezen kívül gyakorlatilag kvázi valutaunióvá is vált (Dél-Afrikai Rand Unió).

Jelenleg mintegy hétre tehető a különféle *közös piacok*nak a száma (COMESA, CAN, CARICOM, CACM, EAC, ECOWAS, MERCOSUR).

Az *Andok Közösség* (Comunidad Andina – CAN) úgy indult, hogy 1969-ben Bolívia, Chile, Kolumbia, Ecuador és Peru létrehozta az Andok Csoportot (Grupo Andino) a Cartagena-egyezmény (Andok Paktum) aláírásával. 1973-ban csatlakozott Venezuela; Chile viszont 1976-ban kilépett. 1984-től működik az Andok Bíróság. Bolívia, Kolumbia, Ecuador és Venezuela 1992-ben állapodott meg a vámunió létrehozására. 1993-ban szabad kereskedelmi övezet jött létre, 1995-től pedig közös külső vámok vannak érvényben. 1996-ban vált az Andok Paktum *Andok Közösséggé*. A Közösség integrációját nehezíti a tagállamok közötti aszimmetrikus kereskedelem, valamint a tagok eltérő mértékű függése a Közösség piacától. A kereskedelem többsége régió kívüli piacokkal bonyolódik.

A *CARICOM* (Karibi Közösség) szabad kereskedelmi egyezménnyel indult. 1965-ben Antigua, Barbados és Guyana létrehozták a Karibi Szabad Kereskedelmi Társulást (Caribbean Free Trade Association – CARIFTA), amihez három évvel később további nyolc karibi állam csatlakozott (Jamaica, Trinidad és Tobago, Grenada, Dominika, St. Lucia, St. Vincent, Montserrat és St. Kitts Nevis), majd 1971-ben belépett Belize is. A CARIFTA 1973-ban a chaguaramasi szerződéssel átalakult CARICOM-má. A CARICOM célja a tagországok monetáris és fiskális politikáinak harmonizációja, a közös piac létrehozása mellett a tagállamok külpolitikájának összehangolása, valamint a társadalmi problémák közös megoldása lett. A tagállamok a régió kívüli piacokhoz és tőkeforrásokhoz kötődnek, ezért az egymás felé integráltság foka nagyon alacsony. A régió belüli kereskedelem aránya 15% alatt van. A CARICOM-on belül 1981-ben létrejött a Kelet-karibi Államok Szervezete (Organization of Eastern Caribbean States – OECS), amely egységes valutával is rendelkezik (kelet-karibi dollár). 2006-ban tovább mélyült az integráció, és létrejött a Karibi Egységes Piac és Gazdaság (CARICOM Single Market and Economy – CSME).

A *CACM* (Közép-amerikai Közös Piac; Mercado Común Centroamericano – MCCA) 1960-ban El Salvador, Guatemala, Honduras és Nicaragua tagságával, a managua-i szerződés aláírásával jött létre. A szervezet létrehozásának háttérében a gazdasági okok mellett politikai indítékok is álltak: a tagállamok tartottak a kubai forradalom hatásainak továbbgyűrűzésétől. 1963-ban Costa Rica is csatlakozott a szervezethez. 1965-re a belső vámok jelentős részét lebontották, és számos árucikk esetében közös külső vámot alkalmaztak. 1960-ban a régión belüli export az összexport 7%-át tette ki, 1970-re ez az arány 26% volt, a 2000-es évek elejéig pedig 30%-ra bővült, de 2007-re 20% alá esett. A közös piac intézményrendszere a Közép-amerikai Integrációs Rendszer (Sistema de la Integración Centroamericana – SICA), amelynek része a végrehajtó szervezet, a közép-amerikai parlament (Parlacen) és a bíróság. A közös piac tagállamai 2004-ben szabad kereskedelmi megállapodást írtak alá az Egyesült Államokkal, amellyel létrejött a *Közép-amerikai Szabad Kereskedelmi Egyezmény* (CAFTA).

A *MERCOSUR* (Déli Közös Piac; Mercado Común del Sur) 1991-ben jött létre, amikor Argentína, Brazília, Uruguay és Paraguay elnökei aláírták az asuncióni szerződést. Létrehozásának motiváló erői között szerepelt az is, hogy az USA ellensúlyát hozzák létre a térségben. Mivel Argentína és Brazília dominálja az együttműködést, intézményi szerkezete laza, fontos döntések a brazil–argentín elnöki találkozókon születnek. Brazília részvétele miatt a *MERCOSUR*-nak világgazdaságilag is jelentős súlya van mind népességi, mind jövedelmi, mind a külföldi befektetések szempontjából. A szerződés négy konkrét célt jelölt meg a tagállamok számára: áruk, szolgáltatások és termelési tényezők szabad áramlása; közös vám- és kereskedelempolitika; makrogazdasági és ágazati politikák összehangolása; a hazai törvényhozás harmonizációja. Legfőbb szervei a Közös Piaci Tanács (a tagállamok gazdasági és külügyminiszterei), a Közös Piaci Csoport és a Kereskedelmi Bizottság. 2005-ben a belső aszimmetriák kezelésére felállították a Strukturális Konvergencia Alapot, a viták rendezésére pedig állandó bíróságot hoztak létre. 2006-ban megalapították a *MERCOSUR* parlamentjét (Parlamento del Mercosur). A *MERCOSUR* gyakorlatilag szabad kereskedelmi övezetként működik bizonyos mértékű harmonizációval, de a tényleges közös piactól valójában még távol áll.

Az *EAC* (Kelet-afrikai Közösség) 2000-től működik nem túl sikeres gazdasági közösségként. Tagjai Kenya, Ruanda, Burundi, Uganda, Tanzánia. Eredetileg az 1967-es kezdeményezés nem volt hosszú életű, s már 1977-ben összeomlott. Az együttműködés része a vámunió és a közös piac. Az *EAC* szabad kereskedelmi együttműködést hozott létre a COMESA- és a SADC-szerveződésekkel. Mint minden afrikai integráció (kivéve a SACU-t), az *EAC* nemzetközi kereskedelmének 90%-a is régió kívüli országokkal bonyolódik.

Az *ECOWAS* (Nyugat-afrikai Államok Gazdasági Közössége) 1993-ban indult el, noha az erről szóló egyezményt már 1975-ben aláírták. Ez is jól mutatja az integráció kudarcát, amely a tagállamok nagy részének szegénységében és fejletlenségében gyökerezik, amely miatt nehezen adják fel nemzeti preferenciáikat. Tagállamai: Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Elefántcsontpart, Ghána, Bissau-Guinea, Libéria, Mali, Nigéria, Szenegál, Sierra Leone, Togo, valamint Guinea, Niger, amelyek felfüggesztették tagságukat. Az együttműködés részeként létrehozták 2001-ben az *ECOWAS* Beruházási és Fejlesztési Bankot is.

A *COMESA* (Kelet- és Dél-afrikai Közös Piac) 1994-ben jött létre. Tagjai: Burundi, Komoro-szigetek, Kongói Demokratikus Köztársaság, Dzsibuti, Egyiptom, Eritrea, Etiópia, Kenya, Líbia, Madagaszkár, Malawi, Mauritius, Ruanda, Seychelles-szigetek, Szudán,

Szváziföld, Uganda, Zambia, Zimbabwe (kilépett tagok: Angola, Lesotho, Mozambik, Tanzánia, Namíbia). A tagállamok célja a korábbi szabad kereskedelmi és preferenciális övezeteket közös piaccá mélyítése, ez azonban a tagállami gazdasági nehézségek és érdekkülönbségek miatt nem valósult meg. Még a tényleges vámunió szintjére sem sikerült eljutni.

Különösen a *fejlődő országok részvételével működő különféle kereskedelmi tömörülésekről*, legyen szó szabad kereskedelmi övezetéről, vámunióról vagy közös piacról, elmondható, hogy bár *többnyire ambiciózus célokat tűznek ki, de azokat csak részlegesen valósítják meg*. A NAFTA kivételével belső integrációs kapcsolataik még fejletlenek, aszimmetrikusak és sok belső érdekellentétől terheltek. Fő partnereik többnyire külső országok, s ezek között is a fejlett országok vagy régiók (EU, USA, Japán stb.) dominálnak.

A regionális piaci integrációt szolgálják az egyes regionális szervezetek és külső országok közötti *társulások*. Az EU-nak több mint 150 kétoldalú (EU és adott ország, országcsoportok közötti) társulása van, amelyeknek gerincét többnyire szabad kereskedelmi megállapodások képezik. Ezek lehetnek szimmetrikusak (például az EFTA-országok vagy az ún. európai megállapodások, amely utóbbiak a közép- és kelet-európai régió 10 országának az EU-csatlakozásához vezettek), vagy aszimmetrikusak, vagyis a liberalizálás nem kölcsönös. Ez utóbbiak főként fejlődő vagy kevésbé fejlett országokat érintenek, amelyekkel szemben az EU széles körű liberalizálást hajt végre, de azt viszont nem kívánja (cotonoui-megállapodás több mint 70 afrikai, karibi és csendes-óceáni ACP-országgal, de ilyenek a déli mediterrán medence országaival kötött társulások is).

A társulások többnyire szabályozzák a tőkebefektetéseket vagy a munkaerő mozgását, s pénzügyi transzferekről is intézkednek (fejlődő partnerek segélyezése). Az EU-társulások különösen az 1990-es évektől már politikai fejezeteket is tartalmaznak, amelyek részben a külpolitikai együttműködésről intézkednek, részben pedig bizonyos politikai elvárásokat (a demokratikus elvek megkövetelése, vagyis politikai kondicionalitás) fogalmaznak meg. A legátfogóbb ilyen társulás az Európai Gazdasági Térség, ami az EU és az EFTA-országok (Svájc kivételével) között van érvényben. Az EGT lényegében az egységes piac (a négy szabadság elvének) kiterjesztése az érintett országokra (Norvégia, Izland, Liechtenstein), benne a Schengeni egyezményre is. Az egyezmények egy része határidő nélküli (EGT), míg másokat időszakosan (pl. a cotonoui-megállapodást 10 évenként) meg kell újítani.

Az EFTA-nak szabad kereskedelmi megállapodása van 17 országgal, s hasonló a helyzet az ASEAN-nal, amely megállapodást kötött Japánnal, Új-Zélanddal és Ausztráliával.

Az *egyéb többoldalú gazdasági együttműködések* között említendő meg az Öböl menti Együttműködési Tanács (GCC), a Független Államok Közössége (FÁK) vagy a Dél-afrikai Fejlesztés Közössége (SADC).

Öböl menti Együttműködési Tanács (Gulf Cooperation Council – GCC) vagy hivatalos nevén az Öböl menti Arab Államok Együttműködési Tanácsa 1981-ben jött létre a Perzsa- (Arab-) öböl mentén. Tagjai Bahrein, Kuvait, Omán, Katar, Szaúd-Arábia és az Egyesült Arab Emírségek. Felvételét kérte még Jemen. Együttműködésnek politikai, biztonsági, kulturális, tudományos és gazdasági vetülete is van. A GCC Közös Piac keretében megvalósult a négy szabadság elve és a különböző területek szabályozásának hasonlósá tétele, valamint a közös valuta létrehozása is folyamatban van. A térség fő bevétele a kőolajexportból származik, így az

egységes fellépés erősíti az öböl menti országok nemzetközi alkupozícióját, hiszen nemzetközi kereskedelmük 90%-a a régió kívülré irányul.

A Független Államok Közössége (FÁK; Содружество Независимых Государств – СНГ), a Szovjetunió felbomlása után azzal a céllal jött létre, hogy mind politikailag, mind gazdaságilag összetartsa a szovjet utódállamokat. Ez a cél elsősorban az orosz befolyás folyamatosságát biztosította volna. Számos volt szovjet utódállam ugyanakkor igyekszik a lehető legkisebbre csökkenteni függőségét Oroszországtól. Elvileg 11 ország tagja a FÁK-nak (Azerbajdzsán, Fehéroroszország, Grúzia, Kazahsztán, Kirgizisztán, Moldovai Köztársaság, Oroszország, Örményország, Tádzsikisztán, Ukrajna és Üzbegisztán), valójában azonban inkább csak papíron létezik az együttműködés. Megalakulása óta a tagországok számos – az integrációt és az együttműködést célzó – gazdasági, katonai és külpolitikai egyezményt írtak alá, de jól mutatja a dezintegráltságot, hogy több ország 5–10 év után ratifikálta a FÁK-egyezményt. Ukrajna pedig azóta sem, míg Grúzia 2009-ben ki is lépett a közösségből. Türkmenisztán pedig állandó tagságát megfigyelő tagságra cserélte. A FÁK-közösséget számos más gazdasági térség vonzereje is gyengítette. A közép-ázsiai tagállamok esetében a Kínával való együttműködés az elsődleges (pl. sanghaji egyezmény), de Törökország is aktív a térségben. A kelet-európai, kaukázusi térségre az EU gyakorol nagy vonzerőt. A posztszovjet térség országai az egymás közötti kereskedelmet leginkább kétoldalú szerződésekkel szabályozzák.

Az *SADC*-nek (Dél-afrikai Fejlesztési Közösség) a gyökerei egészen az 1980-as évekig nyúlnak vissza. Akkor Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambik, Sváziföld, Tanzánia, Zambia és Zimbabwe létrehozta az ún. SADCC-t (Dél-afrikai Fejlesztéskoordináló Konferencia – Southern African Development Coordination Conference). Ennek célja a szoros gazdasági függőség csökkentése volt a Dél-afrikai Köztársasággal szemben. A konferencia 1992. augusztus 17-én alakult át nemzetközi szervezetté SADC néven. Ekkor lett tag Namíbia, a Kongói Demokratikus Köztársaság, Madagaszkár és Mauritius. A Dél-afrikai Köztársaság 1994-ben, a Seychelle-szigetek 1997-ben szintén taggá vált. A SADC deklarált célja a gazdasági fejlődés előmozdítása, az életszínvonal és az életminőség javítása, az emberi és szabadságjogok biztosítása, valamint a béke és a biztonság garantálása. Ezeken felül a szervezetnek célja erősíteni a térségben a kulturális és szociális együttműködések, továbbá munkahelyek teremtése, természeti erőforrások fenntartható felhasználása a környezet védelmével összhangban. A SADC része egy szabad kereskedelmi egyezmény is. A SADC távlati céljai között szerepel a szabad kereskedelmi övezeten túl egy vámunió létrehozása is, a közös piac megvalósítása és közös valuta bevezetése. Problémát jelent azonban a szervezet távlati működését illetően, hogy több tag egymással ellentétes célú regionális szervezeteknek is tagja.

A szabad kereskedelmi egyezmények nagy része 2010 elején közel 100 különböző kétoldalú liberalizációs megállapodásokból áll, ami szomszédos országokat, fontos kereskedelmi partnereket köt össze, gyakran más kontinensekről is, és hagyományos kapcsolatokat ápol vagy újít fel (például a volt Szovjetunió országai). Ezek többnyire részlegesek, vagyis nem terjednek ki minden termékre, miközben a kereskedelmi és pénzügyi kapcsolatokon túl más területeket is szabályoznak.

Mindezeknek a megállapodásoknak a jóvoltából *a világkereskedelemnek egy jelentős része ma már szabad kereskedelmi vagy preferenciális rendszerek keretében működik. A*

globális integráció szempontjából ezek jelentőségét nehéz lenne túlbecsülni. Ugyanakkor ez a struktúra még messze van az univerzális szabad kereskedelem állapotától, hiszen a liberalizálás többnyire részleges, s főként az ipari termékekre koncentrálódik. A mezőgazdaság és a szolgáltatások az országok többségében még mindig élvezik a nemzeti piacok védelmét. Gyakran éppen a legfontosabb termékek vagy szektorok maradnak ki a liberalizálási folyamatból, míg nagyon sok esetben a szabad piacra jutásnak nincsen különösebb jelentősége. Látszólag nagyvonalú gesztus, hogy adott fejlődő ország az ipari termékek zömére szabad bejutást kap az EU-piacokra, csak éppen ilyen exporttermékei hiányoznak. Közben tényleges exportkapacitásaival szemben (például textiláruk vagy mezőgazdasági termékek) viszont már szigorú védelmet alkalmaznak. A potenciális és a tényleges kereskedelem liberalizálása között így nagy különbségek lehetnek. *A regionális integrációk ugyanakkor a globális integráció fontos elemei*, azt gyakran erősítik, bár nem egy esetben céljuk éppen a globális kihívásokra adott válasz vagy a globalizáció negatív hatásainak az ellensúlyozása, illetve kivédése.

B. Az európai integráció fél évszázados fejlődése

Palánkai Tibor

1. Az európai integráció kereteinek kialakulása
2. A vámuniótól az egységes piacig
3. Gazdasági és monetáris unió az Európai Unióban
4. Az Európai Unió „keleti” kibővülése

1. Az európai integráció kereteinek kialakulása

A második világháború után az európai integráció a kontinens nagy gondolkodóinak és politikusainak álmából, az európai egység több évszázados terveiből és programjából valósággá vált. Az integráció minőségi fordulatot jelent a nemzetközi munkamegosztás jellegében, intenzitásában és szerkezetében (reálintegráció), miközben intézményileg is fokozatosan egyre inkább megszerveződött (integrációs alapformák). A 2000-es évek elejére nyilvánvaló lett, hogy az európai integrációs folyamat domináns integrációs keretét az Európai Unió képezi, amely már most átfogja a kontinens országainak nagy részét. A folyamat ugyanakkor számos átfogó vagy szubregionális intézmény keretében (Montánunió, EFTA) szerveződött, amelyek részben időben előrelendítették az integrációs folyamatokat, részben ma is léteznek, s adott területen vagy régióban (Nordec, Visegrád stb.) az együttműködés és integráció elmélyítését szolgálják. Ezek közül csak a néhány legfontosabbal foglalkozunk.

A világháború után az európai gazdasági együttműködés beindulása szempontjából az első fontos fejlemény az *Európai Újjáépítési Program* (Marshall-terv) volt, amit 1947. július 5-én Marshall amerikai külügyminiszter a Harvard Egyetemen tartott beszédében hirdetett meg. A program 1948-ban indult, amelynek végrehajtására 16 ország részvételével létrehozták az *Európai Gazdasági Együttműködési Szervezetet* (Organisation for European Economic Cooperation – OEEC), s amelyhez 1949-ben az NSZK is csatlakozott. A *Marshall-terv* keretében a nyugat-európai országok számára 1951-ig 13,5 milliárd dollárt folyósítottak, ami nagyban hozzájárult a nyugat-európai gazdaság újjáépítéséhez és a háború utáni gyors fellendüléséhez. A program céljai közé tartozott a nyugat-európai országok közötti együttműködés előmozdítása, ami *megalapozta a későbbi integrációs erőfeszítéseket*.

Európa szorosabb együttműködése és integrációja megfelelt az amerikai stratégiai és gazdasági érdekeknek, s ezért az ilyen törekvéseket, ha változó intenzitással is, de mindvégig támogatta. A program ezt a folyamatot atlanti dimenziókban indította, s az integráció atlanti leágazása a mai napig a folyamat alapvető jellemzője maradt. Az OEEC 1960-tól átalakult a *Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezetté* (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD), ami alapvetően a fejlett országokat tömöríti. Az OECD-nek számos vonatkozásban fontos szerepe volt az atlanti irányú integrációs keretek biztosításában (nemzetközi tőkeáramlások szabályozása, diszkriminációmentes világkereskedelem, együttműködés a világ gazdaság egészséges fejlődése érdekében), de az utóbbi időben egyre inkább a globális integráció egyik fontos intézményévé válik.

Az Európai Szén- és Acélközösséget (Montánunió) francia kezdeményezésre (Schuman-terv) 1951-ben 50 éves időtartamra hozták létre. Munkáját 1952-ben kezdte meg, s a szerződés 2002-ben járt le. A szerződést hat ország (Belgium, Franciaország, Hollandia, Luxemburg, NSZK és Olaszország) írta alá, s célja a tagországok szénbányászatának, valamint vas- és acéliparának közös irányítása volt. A nemzetközi kartellszerű megállapodás a termelés és a kereskedelem vonatkozásában kvótákat határozott meg, s szabályozta a beruházásokat és az árakat. A Montánuniót a háború utáni hiányok körülményei között hozták létre, míg az 1970-es évektől inkább a túltermeléssel kapcsolatos válságkezelésre szorítkozott. A Montánunió főhatósága az első szervezet, amelyet nemzetek feletti jogokkal ruháztak fel (a tagállamokra és a magánfelekre kötelező döntéseket hozhatott). A Montánunió a szabályozott szektorális integráció formáját képviselte.

Az európai integráció fejlődése szempontjából történelmi fejleménynek bizonyult az *Európai Gazdasági Közösség* (European Economic Community – EEC) megszületése, amelyet 1957. március 25-én a római szerződés aláírásával hoztak létre. A római szerződés aláírója ugyanaz a hat ország volt, amely a Montánunióban vett részt. Az EGK már az átfogó gazdasági integrációt tűzte ki célul, amit 1958. január 1-jétől vámunió és közös piac, mint piaci alapformák, kialakításának keretében szándékoztak megvalósítani. Az EGK-vak együtt írták alá az *Európai Atomenergia-közösség* (Euratom) szerződését, amelyben szintén a Hatok vettek részt. Az Euratom az atomenergia békés célú felhasználásával és hasznosításával kapcsolatos fejlesztéseket támogat, oktatási és kutatási programokat finanszíroz, szabályozza a nukleáris fűtőanyagok elosztását a tagállamok között, közös piacot teremt az atomenergiái nyersanyagokra, előírja az információk áramlását, valamint egészségügyi és biztonsági kérdésekkel foglalkozik. A Montánunió, az EGK és az Euratom szervezeteit (Bizottság, Tanács stb.) 1967-től *Európai Közösségek* néven egyesítették. A maastrichti szerződésnek megfelelően 1993-tól az Európai Közösségek átalakult *Európai Unióvá*.

A hat ország a római szerződésben a piacaik egyesítését határozta el, amit *vámunió*, valamint *közös piac* keretében szándékoztak megvalósítani. Későbbiekre távlatilag a *gazdasági unió* kialakítását is célul tűzték. Az első lépcső a vámunió megteremtése volt, amit az egymás közötti vámok leépítésével és a közös külső vámok kialakításával fokozatosan, több lépcsőben kívántak létrehozni. A kiindulópontot a tagállamok 1957. január 1-jén érvényes vámjai képezték, s a római szerződés szerint a vámuniót 1958. január 1-jétől 12 év alatt, háromszor négyéves szakaszokban akarták kialakítani. A vámunió kiépítésének határideje 1969. december 31. volt, amit nem lehetett többel, mint 3 évvel meghosszabbítani. A végső határidőnek tehát 1972-t szabták.

A kedvező konjunktúra, valamint a gazdasági kapcsolatok gyors és zökkenőmentes fejlődése lehetővé tette, hogy a vámuniós programot a tervezett határidőnél korábban hajtsák végre. Az egymás közötti vámok leépítése és a közös külső vámok kialakítása 1968. július 1-jével befejeződött. Erre az időre szabaddá tették a tőke és a munkaerő mozgását is, amely szerint egyidejűleg a *közös piac létrehozása is megtörtént*.

Az EGK megalakulása után a kívül maradt nyugat-európai országok számára hamar nyilvánvalóvá vált, hogy a hat ország integrációs lépései érzékenyen érintik érdekeiket. Nem sokkal később, 1960-ban az EGK-ra válaszként hét nyugat-európai ország (Nagy-Britannia, Ausztria, Dánia, Norvégia, Portugália, Svájc és Svédország) létrehozták az *Európai Szabad Kereskedelmi Társulást* (European Free Trade Association – EFTA), amelyhez később 1961-

ben Finnország, 1970-ben pedig Izland is csatlakozott. Az EFTA szabad kereskedelmi övezet, amit a jövőt illetően nem terveztek az integráció magasabb fokozataira fejleszteni. A tőkemozgás szabadságával, valamint a munkaerőmozgás részleges liberalizálásával (a skandináv országok között) az EFTA is tartalmazta a közös piac elemeit. Ezzel az 1960-as évek elejére Nyugat-Európa két kereskedelmi csoportosulásra bomlott, amelyen a későbbi társultakra figyelemmel (Görögország és Törökország) egyelőre csak Spanyolország maradt kívül.

Az EFTA felbomlása hamar napirendre került, miután Nagy-Britannia már 1961 augusztusában hivatalosan felvételét kérte az Európai Gazdasági Közösségbe. Nagy-Britanniát az EGK-csatlakozásra gazdasági és politikai érdekek (kereskedelmi kapcsolatok Európa felé történő átrendeződése, a gyarmati pozíciók elvesztése, az Egyesült Államok ösztönzése) egyaránt motiválták. Közel másfél évig tartó tárgyalások után Franciaország 1963 januárjában megvétózta Nagy-Britannia csatlakozási kérelmét. De Gaulle mindenekelőtt attól félt, hogy az EGK-n belüli erőviszonyok Franciaország kárára változnak, miközben az angol tagsággal az amerikaiak befolyása erősödhet. Nagy-Britannia 1967 májusában másodszor is előállt csatlakozási kérelmével, amelynek lehetőségei különösen 1969 után, De Gaulle visszavonulásával javultak meg jelentősen. A brit csatlakozási szerződést 1972-ben írták alá, s 1973. január 1-jével lépett életbe. Nagy-Britanniával együtt hasonló szerződést kötött Dánia, Írország és Norvégia is. A norvégok a szerződést népszavazáson elutasították. A többi EFTA-ország, főként semleges státusza megőrzése miatt, egyelőre nem szánta el magát hasonló lépésre.

A jobboldali diktatúrák összeomlása után Görögország 1981-től, Portugália és Spanyolország 1986-tól váltak az Európai Közösségek tagjává.

Az EGK és az EFTA 1977-től ipari szabad kereskedelmi megállapodásra lépett. A két szervezet 1993-tól létrehozta az *Európai Gazdasági Térséget* (European Economic Area – EEA), ami gyakorlatilag az egységes európai piac kiterjesztését jelenti a megmaradt EFTA-országokra. Az EFTA és az EGT sorsa szempontjából döntő volt 1995-től Ausztria, Finnország és Svédország csatlakozása. Az aláírt szerződést Norvégia lakossága ismét népszavazáson utasította el. Az EFTA így Izlandra, Norvégiára, Svájcra és Liechtensteinre szűkült. Az EGT-szerződést Svájc nem ratifikálta (tranzit utak megnyitása és a pénzügyi hozzájárulás elutasítása miatt). Az EU és Svájc között a szerződéses kapcsolatok ugyanakkor az egységes piac legfontosabb elemeire kiterjednek (szabad munkaerőmozgás, jogharmonizáció stb.), ami azt jelenti, hogy Svájc kapcsolatai érdemben nem különböznek az EGT-től.

2. A vámuniótól az egységes piacig

A vámunió és a közös piac programját gyakorlatilag 1968-ra megvalósították. Az 1970-es évek elejéig ezek a piaci keretek gyors integrációt biztosítottak. Ez különösen vonatkozott a kereskedelmi áramlásokra s a munkaerőmozgásra is. Az integráció dinamizáló hatással volt a tagországok gazdaságára. A 1970-es évek elején kibontakozó válság ugyanakkor felhívta a figyelmet a közös piaci integrációs keretek elégtelenségére, hiszen a kormányok belső nehézségeiket gyakran az integrációs partnerek rovására igyekeztek kezelni. Nyilvánvalóvá vált, hogy a kereskedelem liberalizálással eddig nem érintett nem vámjellegű (nem normatív) eszközöket egymással szemben is alkalmazni lehet, az állami piacok zártságát nem sikerült

feltörni, s a közös piac eddigi intézkedései csak részlegesen érintették a szolgáltatások szféráját. A közös piaccal tehát a tényleges piaci integrációt, a „belső piaci jellegű” viszonyok kialakítását csak részlegesen sikerült elérni. A gazdasági válság feloldása érdekében különösen sürgetőnek látszott a továbbblés. Ezt szolgálta az egységes európai piac terve.

Az ún. *egységes európai piac*¹ vagy európai „belső piac” kialakításának tervét illetően a döntés az EK állam- és kormányfőinek 1985. júniusi, milánói csúcsértekezletén született. A teljes mértékben integrált piac megteremtése érdekében a Bizottság által a csúcsértekezletre előterjesztett *Fehér könyv* mintegy 300 konkrét feladatot tűzött ki, és ezek végrehajtási határidejéül 1992. december 31-ét szabta meg ([European Commission, 1985](#)). A Bizottság javaslatainak megfelelően kiegészítették és módosították a római szerződést, és a végrehajtás szempontjából fontos, hogy az ún. *Egységes Európai Okmány* (Single European Act – SEA) 1987. július 1-jével életbe lépett. Az egységes európai piac gyors és minél zökkenőmentesebb megvalósítása érdekében feladták a korábban mereven védelmezett egyhangúság elvét, s a döntéshozást a kapcsolódó kérdésekben a többségi elv alapjaira helyezték.

Az egységes európai piac érdekében a *Fehér könyv az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő (állampolgárok) teljes mértékben szabad és korlátlan mozgását* tűzte célul. A „négy szabadságjog” a kereskedelem szabadságát, a szabad munkaerőmozgást, a szolgáltatásvégzés és a telephelyválasztás szabadságát, valamint a pénz- és a tőkeforgalom szabadságát biztosítja. A *Fehér könyv* szerint az egységes európai piac érdekében a különböző fizikai, technikai és pénzügyi (fiskális) akadályok felszámolására van szükség.

Az egységes piac főbb intézkedései:

1. *A fizikai akadályok lebontása* alatt a nemzeti határokon történő ellenőrzések felszámolását értik. A közös külső vámok bevezetése ellenére az egyes tagországok a külső országokkal szemben eltérő, nemzeti mennyiségi korlátozásokat alkalmaztak. A határokon történő eredetellenőrzés nélkül ezeket nagyon könnyű lett volna kijátszani. Jelentősek maradtak az egyes országok között a különbségek a környezeti, a növény- és állategészségügyi előírások, valamint a biztonsági normák tekintetében. A határellenőrzés fenntartása nyilvántartási funkciókat is szolgált. A *Fehér könyv* alapvetően az *árumozgás* belső határokon való ellenőrzésének felszámolását irányozta elő, később a *személyek szabad mozgásának* keretei is létrejöttek a schengeni egyezmény életbelépésével.

Az egységes európai piac azt jelenti, hogy 1992 után a *mennyiségi korlátozásokat már közösségi szinten* alkalmazzák, és kifelé egységesítik a különböző biztonsági, környezeti és egészségügyi előírásokat. Az áruk mozgásának ellenőrzésére és nyilvántartására új számítástechnikai módszereket vezettek be, s az adatszolgáltatás az előírások ellenőrzésével együtt a vállalatokhoz került.

A személyek mozgásának belső határokon történő ellenőrzése a *schengeni megállapodás* életbelépésével szűnhetett meg. Az egyezményt eredetileg 1985-ben írta alá Németország, Franciaország és a Benelux államok. A megállapodás fő célja az egymás közötti belső határok ellenőrzésének megszüntetése, a vízum-, menekültügyi és bevándorlási politikák összehangolása, rendőrségi együttműködés kialakítása volt. A megállapodás végrehajtásáról

szóló szerződést 1990-ben írták alá. A '90-es évek elején Nagy-Britannia, Írország és Dánia kivételével valamennyi EU-tagország csatlakozott a megállapodáshoz. A megállapodás 1995 márciusában lépett életbe először hét országgal, majd néhány éven belül valamennyi aláíró meg tudott felelni a szerződésben vállalt kötelezettségeknek, és be tudta vezetni a „schengeni rendszert”. A rendszerhez az új tagországok is csatlakoztak.

2. *A technikai akadályok leépítése* a tényleges közösségi belső piac érdekében az együttműködés még fennmaradt, nem vámjellegű kereskedelempolitikai korlátait kívánja leépíteni. Ezek között különösen nagy figyelmet szentelnek a különböző nemzeti szabványoknak és termékekre vonatkozó előírásoknak, az ún. „állami piacok” megnyitásának, valamint a szolgáltatási szféra liberalizálásának.

A technikai akadályok felszámolását, különösen *a szabványokat és a nemzeti előírásokat illetően, három főbb megoldást javasoltak alkalmazni.*

- A nemzeti szabványok és előírások kötelező „*kölcsönös elismerése*” (mutual recognition), ami azt jelenti, hogy „valamely közösségi tagországban jogszerűen előállított és forgalomba hozott terméket az összes többi tagországban kötelező a szabad forgalomba beengedni”.
- Bizonyos területeken a szabványokra és előírásokra vonatkozóan *kötelező európai harmonizálást és egységesítést* szabnak meg.
- *Az új szabványok vagy előírások bevezetésénél előzetes, kötelező közösségi notifikációs eljárást* írnak elő.

A közös piaci keretekkel a *szabad munkavállalást* már 1968 után biztosították. Ez minden nagyobb nehézség nélkül lehetséges volt az egyszerűbb fizikai segéd- és szakmunkák esetében, de a szakmai és nyelvismereti követelmények növekedésével egyre nagyobb nehézségek keletkeztek. Most előrelépést jelentett, hogy széles körben *kölcsönösen elismerik* az iskolai és szakmai végzettségeket és képesítéseket, beleértve például az orvosi és bizonyos mérnöki *diplomákat*. Az állampolgárok ezen túl szakképzettséget bármely más tagország oktatási intézményében (pl. egyetemén) szerezhhetnek. A bizalmi állásokban változatlanul lehetőség van más országok állampolgárainak a kizárására.

Az 1992-es intézkedések keretében határozott lépéseket tettek *az állami megrendelések (közbeszerzések) „piacának” integrálására*. Ez hatalmas piacot jelent, hiszen az állami piacok az EU GDP-jének több mint 10%-át alkotják. Az EU-ban általános volt az a vélemény, hogy az állami piacok korábbi védettsége nagyban hozzájárult bizonyos csúcstechnikai ágazatok világpiaci lemaradásához.

Rendkívül bonyolult és sokirányú intézkedéseket tett szükségessé a *szolgáltatások piacának liberalizálása* (áruszállítási, távközlési, bank- és biztosítási tevékenységek stb.). A szolgáltatások a belső piac programjának kidolgozásakor a tagországok nemzeti termékének közel kétharmadát adták, miközben az exportbevételekben kevesebb, mint egyötödös részesedéssel szerepeltek. A nem kereskedelmi (non-tradable) szektorokon túl nyilvánvaló volt a tagországok közötti szolgáltatásnyújtás előtt álló akadályok fennállása. A szolgáltatások terén kisebb a vámjellegű korlátozások jelentősége, a liberalizálás főként a korlátozó jogi előírások

eltörlését, valamint a feltételek és a szabályozás harmonizálását (pl. adók) és egységesítését követelte meg.

3. *Az egységes piac és az adók harmonizálásával (fiskális akadályok leépítése) az áruk és szolgáltatások áramlásának egyenlő versenyfeltételeit igyekeznek biztosítani. Nyilvánvaló, hogy az eltérő adóterhek vagy a szubvenciók jelentősen megváltoztathatják az adott termékek költségviszonyait, és ezzel döntően befolyásolhatják azok versenyképességét.*

A forgalmi adók elsősorban a partnerek közötti kereskedelem feltételeit befolyásolják, a vállalati és tőkejövedelem-adók harmonizálása pedig a tőkék szabad mozgása, a vállalatok nemzetközi egyesülése, az egységes közösségi tőkepiac szempontjából tűnik fontosnak. Már az integrációs folyamat első időszakában felismerték a szükségességét annak, hogy „a hat nemzeti piac egyesülésének a folyamata magában foglalja az adók harmonizálását. A termékeken és a szolgáltatásokon az adók nem ugyanazok valamennyi országban, és ennek eredményeként az »adóhatárok« akadályozzák az áruk szabad kereskedelmét. Ugyanígy a társaságok különböző adóztatása eltorzítja a versenyt, és mesterséges hatást gyakorol az ipari allokációra és a beruházási döntésekre. A cél ezért az adózás »semlegesítése« oly módon, hogy a gazdasági döntéseket a Közös Piacban a gazdasági kritériumok és ne az adómegfontolások irányítsák” (Haller, 1971). Az adók harmonizálása eddig gyakorlatilag *csak a forgalmi adókra* vonatkozott, hiszen ezek közvetlenül érintik a kereskedelem feltételeit.

Az adóharmonizálás első lépéseként a *hozzáadott érték szerinti forgalmi adózás* (Value Added Tax – VAT) rendszerére való *áttérés* az 1970-es évek végére valamennyi tagországban megtörtént. Az EK-országok a hozzáadott érték szerinti adót főként azért választották, mert ez a forgalmiadó-típus a leginkább összeegyeztethető egy övezet országai közötti akadály- és torzításmentes kereskedelem követelményeivel. A VAT mint nem halmozott adó „*semleges*” *mind a vállalatok mérete, mind a specializáció és a kooperáció mértéke* és így a különböző országok versenyképességének a befolyásolása szempontjából. A VAT egyenlő esélyt ad az adóterhek szempontjából valamennyi terméknek, függetlenül attól, hogy kis- vagy nagyvállalatnál termelik.

A harmonizálás első lépésben csak az adózás formáját érintette, míg az egyes tagállamokban jelentősek maradtak a *különbségek az alkalmazott ráták száma és azok nagysága között*. Ez befolyásolta az árstruktúrákat és az egyes termékeken lévő adóterheket, valamint eltérések forrása volt a költségvetés bevételei tekintetében.

Az egységes piaci szabályozás szerint az EU egységesen *minimum 5%-os „szociális” és minimum 15%-os standard VAT-rátát alkalmaz* néhány termék kivételezése, valamint az esetenkénti késleltetett bevezetés mellett. Ezek közé tartozik, hogy bizonyos termékekre a 0–5%-os kedvezményes kulcsok érvényben maradhatnak (az Egyesült Királyság esetében az élelmiszerekre, a fűtőanyagokra, a szállításra és a gyermekruhákra elfogadták a zéró ráta fenntartását). A tagországok többségében 20% körüli standard ráta került bevezetésre (a súlyozatlan átlagrátá a 15 tagországra 2002-ben 19,4% volt, kivételt egyik oldalon Németország és Spanyolország képviselt, ahol 16%-os, a másik oldalon pedig Dánia és Svédország, ahol 25%-os a fő kulcs).

A tagországok között hasonlóan jelentősek voltak a különbségek a *közvetett fogyasztási adók* vonatkozásában (dohány, szeszesitalok, üzemanyagok stb.), amelyekre átmenetileg minimál adórátákat vezettek be.

Az 1992-es egységes európai piac keretében a *szabad kereskedelem és a ténylegesen integrált piac megvalósulásának irányában újabb minőségi előrelépés* történt:

- a határformalitások megszüntetésével a kereskedelem- és a tényezőáramlás „fizikai korlátainak” felszámolása,
- a strukturális vagy technikai protekcionizmus (az áru minőségéhez vagy használati értékéhez kötődő) leépítése a műszaki, technikai, biztonsági, egészségügyi, környezetvédelmi stb. előírások vagy standardok egységesítésével vagy „kölcsonös elismerésével”,
- a szolgáltatások kereskedelmét vagy szabad áramlását akadályozó előírások, szabályok liberalizálása vagy összehangolása,
- a munkaerő-áramlás szabadsága technikai és szociális feltételeinek biztosítása (szakképzettségek elismerése, szociálpolitikai jogosultságok stb.),
- a letelepedés szabadsága és bizonyos uniós állampolgári jogok (útlevél, szavazás, választhatóság stb.) megteremtése,
- a teljes vállalkozási szabadság biztosítása a partnerországokban,
- a tőkeáramlások teljes liberalizálása (beleértve a „spekulációs” minősített tőkéket is),
- a nemzeti piaci monopolstruktúrák további feltörése, főként az állami vásárlások liberalizálásával és közösségi szabályozásával (korábban már történtek lépések),
- további adóharmonizálás a VAT-ráták és a közvetett adók (energia, dohány, alkohol) harmonizálásával (főként az energiaadókkal az egyik fontos termelési inputot terhelő adókülönbségeket igyekeznek mérsékelni).

A nemzeti piacokhoz hasonló „*belső piaci*” *feltételek* ugyanakkor még számos területen továbbra is *hiányosságokat mutatnak*:

- az euró bevezetéséig tartó időszakban a nemzeti valuták léte miatt nem volt még teljes a piac áttekinthetősége, az eltérő valuták használatából plusz költségek és kockázatok származtak – mára ez az akadály, legalábbis az eurózóna országaira, megszűnt,
- a nemzeti adózási rendszerek eltérése miatt (társasági adók, profit- és jövedelemadók stb.), amelynek alapján a forgalmi adók harmonizálása ellenére az egyes országok között viszonylag jelentős különbségek maradtak fenn a hatósági költségterhekben,
- a nemzeti bérköltség szintek elszakadása a termelékenység különbségektől (mesterséges komparatív bérelőnyök vagy bérhátrányok) az eltérő adózási, de főként társadalombiztosítási terhek miatt,
- az autonóm gazdaságpolitikákból következő, viszonylag széles körben jelentkező általános verseny- és költségtorzító hatások, amelyek származhatnak a nemzeti költségvetési politikákból vagy a legszélesebb értelemben a konjunktúra- vagy struktúrapolitikák eltéréseiből,
- a jogrendszerek és a jogi szabályozások eltérése a harmonizáláson kívüli területeken.

Az egységes európai piac terve nem mindenben az eredetileg meghatározott menetrend szerint alakult, de az intézkedések túlnyomó része fokozatosan átkerült a nemzeti törvényekbe, és azok nagyrészt teljesültek.

Az ún. „európai erődtől” való félelmek ellenére az *egységes európai piaccal az EU nyitottabbá vált*. A 12-ek 6417 különféle nemzeti importkorlátozást töröltek el, s helyükbe mindössze néhány közösségi kvóta lépett. Az importdokumentációt uniformizálták, valamint az antidömping- és antiszubvenciók eljárásokat egyszerűsítették és gyorsították. Számtalan elemzés bizonyította, hogy az egységes európai piac protekcionista változata az EU-nak is hátrányos lett volna.

2000-es évek eleje fordulópontot jelent az egységes piac további fejlődésében, nemcsak azért, mert a belső piac kiteljesítésére irányuló intézkedések megvalósítása immár évtizedes múltra tekinthet vissza, hanem azért, mert az euró immár kézzelfogható valósággá vált, és az EU kibővítése következtében a belső piac jelentős kiterjesztésére került sor.

¹Az „egységes piac” az angol „single market” (vagy Single European Market – SEM) fordításán alapul, és a teljes liberalizálást igyekszik kifejezni. A németben ezzel szemben a „belső piac”, vagyis a „Binnenmarkt” használatos. A kifejezés az angolban az „internal market” terminológiával jelenik meg. A franciában a „marché interieur” vagy a „marché unique” kifejezéseket egyaránt használják.

3. Gazdasági és monetáris unió az Európai Unióban

3.1. Az Európai Monetáris Rendszer

3.2. A monetáris unió megvalósítása

3.1. Az Európai Monetáris Rendszer

A gazdasági és monetáris unió mellett a Bizottság 1962-ben elkötelezte magát, és az első tervek az 1960-as évek végén (Barre-terv, 1968, majd Werner-terv, 1970) készültek el. A fő indítékot a Bretton Woods-i rendszer növekvő válsága képezte, és már ekkor teret nyert az a meggyőződés, hogy a piaci és teljes gazdasági integrációból nem maradhat ki a monetáris szféra sem.

A Werner-terv alapján 1971 elején indították az ún. *gazdasági és monetáris unió programját*. A terv a monetáris unió általános elméleti feltételezésein alapult („visszavonhatatlan” valutakonvertibilitás, árfolyamrögzítés, gazdaságpolitikák koordinálása és közös monetáris alapok), s azt eredetileg három szakaszban tervezték. A cél az 1980-as határidőig közös valuta létrehozása volt.

Az EK szempontjából szerencsétlen módon a nemzetközi pénzügyi rendszer Bretton Woods-i konstrukciója látványosan éppen 1971-ben omlott össze. A következő években a monetáris együttműködés a válságkezelésre korlátozódott, s a monetáris unió mindinkább lekerült a napi rendről.

A monetáris integrációt az EK-ban 1979 márciusában az ún. Európai Monetáris Rendszerrel (European Monetary System – EMS) élesztették újjá. Fő deklarált célja a „monetáris stabilitás övezetének” (zone of monetary stability) megteremtése volt.

Az EMS központi törekvése változatlanul a tagországok valutái árfolyamának stabilizálása maradt. Az *árfolyam-szabályozás mechanizmusa* (Exchange Rate Mechanism – ERM)² az ún. központi paritásból indult ki, amit valamennyi valutára a központi bankok kölcsönösen kétoldalúan állapítottak meg.

Az EMS-re a *valutaárfolyamok kétirányú meghatározása és szabályozása* volt a jellemző. Az árfolyamok számára egyrészt a lebegési csatornákat az ún. *paritásrács* keretében az összes valutára *kétoldalúan* alakították ki. A lebegési sávot valutakígyóban részt vevő és csatlakozó, az ún. központi valuták számára $\pm 2,25\%$ -ban határozták meg. Az ún. külső valutákra (eredetileg az olasz líráról volt szó, majd az angol fontról) a lebegési sáv $\pm 6\%$ volt.

A valutaárfolyamoknak a paritásrácsból való kilépése esetén az *érintett központi bankok beavatkozásra voltak kötelezettek*. Az automatikus beavatkozás a részt vevő országok valutaiban történt, s a korrekció szükséges mértékéig *korlátlanul*. A kölcsönös valutapiaci intervenció mellett sor kerülhetett pénzügy-politikai és egyéb gazdaságpolitikai intézkedésekre (kamatláb-változtatás).

Az EMS fontos újítása az *Európai Valutaegység* (European Currency Unit – ECU) létrehozása volt. Az ECU formálisan a korábban alkalmazott európai elszámolási egységgel (European Unit of Account – EUA) volt azonos (létrehozásakor 1 ECU = 1,31 dollár). (1971 előtt egy elszámolási egység egy dollárral volt egyenlő.) Valójában valutakosár volt, amelyet a nemzeti valutákból a tagállamok gazdasági (és kereskedelmi) erejének megfelelően súlyozottan

képeztek. Az ECU-kosárban valamennyi tagország valutája részt vett, azoké is, akik az árfolyam-stabilizáción kívül maradtak. A súlyokat 5 évenként vizsgálták felül. Az Európai Unió életbelépésével párhuzamosan 1993. november 1-jén az ECU-kosarat befagyasztották, mégpedig az 1989. szeptemberi összetételben. A kosár addig maradt érvényben, amíg az ECU-t felváltották az Unió egyetlen valutájával. A magánszférában gyakran ecu-ként különböztették meg.

Az évek során az ECU nemzetközi pénzfunkciói fokozatosan bővültek. A korábbi elszámolási egységekkel szemben több mint egyszerűen könyvelési (elszámolási) pénz, kosárvaluta lévén távlatilag az EU közös valutája alapjává vált. *Nem volt törvényes fizetőeszköz*, de használata ennek ellenére fokozatosan terjedt. A tőkepiacok liberalizálásával 1990 után a legtöbb tagországban megszűntek azok a devizapiaci korlátozó intézkedések, amelyek útjában álltak annak, hogy az ECU *sajátos párhuzamos valutává* váljon, és az EU-országok belső piacán használata elterjedjen.

Az ECU-t kezdettől a tagállamok központi bankjai közötti elszámolásokra és hitelezésre használták (*államközi fizetési eszköz*). A közös költségvetést ECU-ban állították össze, s a be- és kifizetéseket formálisan ECU-ban teljesítették.

Az 1980-as évektől bővülő mértékben vált hiteleszközzé a magánbankok között, és fokozatosan az eurovaluta- és kötvénypiac egyik szereplőjévé fejlődött (*tényleges fizetési eszköz*). A folyamat különösen felgyorsult a monetáris unióra vonatkozó tervek közzététele után.

Az ECU-t felhasználták az árfolyam-stabilizálással kapcsolatos tranzakciókban (*intervenciós eszköz*). Az ECU részben a nemzeti arany- és valutatartalékok összesítését szolgálta, másrészt folyamatosan megjelent és felhalmozódott a tagállamok központi bankjainak a számláin (*sajátos tartalékeszköz*). Az ECU legnagyobb népszerűsége mint értékmegőrző tett szert, hiszen mint kosárvaluta alkalmas volt a valutakockázat terítésére.

Az 1980-as évek közepétől az ECU-ban kereskedelmi ügyleteket kötöttek, valamint elszámolásokat folytattak. Több transznacionális vállalat használta belső elszámolásaiban (transzferárak). A magánszférában az ECU-t inkább mint befektetési és finanszírozási eszközt preferálták, és kevésbé használták tranzakciókra. Az ECU tehát korlátozott mértékben, de megjelent mint *csereeszköz* a pénz legalapvetőbb funkciójában (vagy *forgalmi eszköz*).

Az ECU kezdettől *kollektív mérőeszköz* volt a nemzeti valuták paritásának és árfolyameltéréseinek a kifejezésére (*árfolyam-indikátor*). A kereskedelmi ügyletek kapcsán megjelentek az ECU-ban kifejezett világpiaci árak, amivel az ECU korlátozottan képessé vált az árarányok mozgásának a mérésére. A fogyasztói piacon nem használták, ECU fogyasztói árak nem léteztek. Az uniósztintú statisztikákat ECU-ban vezették.

Az ECU *bankszámlapénz* volt, de *készpénzként vagy érmeként nem létezett*. A magánfogyasztói szférában hitelkártya formájában használata már elterjedt. Az ECU fokozatosan egyre inkább rendelkezett az autonóm valuta jellemzőivel és státuszával.

Az EMS-ből a pénzügyi válság hatására 1992 szeptemberében Nagy-Britannia és Olaszország meghatározatlan időre kilépett, a spanyol, a portugál és az ír valutát pedig leértékeltek. 1993 augusztusától a $\pm 2,25\%$ -os *lebegési sávokat* $\pm 15\%$ -ra *szélesítették*, s a szűkített sáv csak a DM és a holland forint között maradt érvényben. 1999 után az EMU

harmadik szakaszának életbelépésével az *EMS módosult formában (ERM2) az eurózóna és a kívül maradt országok közötti viszonyra* korlátozódik.

³Később az EMU bevezetése után kapja az „ERM1” megjelölést.

3.2. A monetáris unió megvalósítása

A monetáris unióra vonatkozó újabb, ún. *Delors-tervet* 1989 áprilisában tették közzé. A terv logikusan következett az 1992-es egységes európai piac programjából. A tőkepiacok teljes liberalizálása a nemzeti monetáris politikák hatékonyságát fenyegeti, s az „előremenekülés” egyetlen lehetséges módja az egységes valuta megteremtése. Az egységes piac normális működése érdekében tehát monetáris integrációra, vagyis a monetáris politika EU-szintű centralizációjára van szükség.

A Delors-terv szerint a monetáris uniót az 1990-es évtizedben három szakaszban kívánták megvalósítani. Ezt az ütemtervet szentesítette az 1991. decemberi maastrichti csúcstalálkozó.

Az *első szakasz* beindítására már 1990 júliusában sor került. 1994. január 1-jéig liberalizálták a Közösség valamennyi országában, valamint a tagállamok és harmadik országok között a tőkék áramlását, és megszüntették az árfolyam-ellenőrzéseket. A terv szerint valamennyi tagországnak be kellett volna lépnie az árfolyam-stabilizációs mechanizmusba. A gazdasági teljesítményekben már bizonyos „konvergenciát” vártak, s lépéseket tettek a központi bankok függetlensége irányába.

A monetáris unióban való belépés feltételeként a résztvevők felé *szigorú (tagsági) konvergenciakritériumokat* határoztak meg:

- A tagországoknak magas fokú árstabilitást kell elérniük. Az infláció, amit a fogyasztói árindexszel mérnek, a vizsgált 1 éves időszakban nem térhet el többel, mint 1,5% ponttal a három legjobb inflációs teljesítményű tagország színvonalától.
- Stabil kormányzati pénzügyi pozíciók értelmében kívánatos, hogy a költségvetési deficit a GDP 3%-át, valamint
- Az államadósság a GDP 60%-át ne haladja meg.
- A kamatok konvergenciáját úgy értelmezik, hogy a vizsgált 1 évben az átlagos, nominális hosszú lejáratú kamatrátá nem tér el 2%-nál többel a három legjobb teljesítményű országtól.
- Az EMS árfolyam-mechanizmusában a nemzeti valuta stabilitása, vagyis két éven belül nem szükséges a leértékelés (központi árfolyam megváltoztatása) egyetlen másik tagország valutájával szemben.

A monetáris unió adott konstrukciója a döntéshozóknak azt a határozott szándékát fejezte ki, hogy az EMU-t és különösen az egységes valutát *alacsony és ellenőrizhető infláció mellett kívánják* megvalósítani. Nem véletlen tehát, hogy a maastrichti konvergenciakritériumok a pénzügyi egyensúlymutatókra helyezték a hangsúlyt. Igazából a makroteljesítmények közül csak az inflációt emelték ki, míg a többi csak látszólag célkritérium, és a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazásának körülhatárolását jelentette. A pénzügyi feltételeket így komplexen szigorították, amivel a gazdaságpolitika hagyományos játékterét erőteljesen szűkítették. A kamatlábak konvergenciájával szűkült az árfolyamok stabilizálásának lehetséges eszköztára, de a monetáris politikát sem lehetett egyszerűen költségvetési eszközökkel helyettesíteni. Mivel a

leértékelés eleve kiesett, a kereskedelmi és fizetési mérleg javításának hagyományos eszközei hiányoztak. Az államadósság korlátozásával vagy az adósságnöveléssel sem lehetett operálni.

A 3%-os költségvetési hiány és a 60% államadósság (a GDP-ben) kifejezte a fejlett központi országok mutatóit az 1990-es évek elején. Másrészt igazodik a közösségi finanszírozás ún. Fischer-„arany szabályához”, vagyis míg a folyó kiadásokat az adókból kell fedezni, a tőkekiadásokra megengedhető az adósság növelése. Az EU-országokban a költségvetés beruházási kiadásai a GDP 3%-a körül vannak. Ha a GDP és az infláció mutatóit vesszük, akkor a 3%-os költségvetési korlát 2,5%-os növekedés mellett (hosszabb időszakra ilyen növekedéssel számoltak) összhangban van a maximum 60%-os államadóssági kritériummal.

A monetáris kritériumok szigorú körülhatárolása a tagországok gazdaságpolitikai manőverezési terét úgy igyekezett szűkíteni, hogy teljesítményjavulást elvileg a reálszférában lehessen elérni. Azt feltételezték, hogy a nemzeti teljesítmények közelítése nagyobb fegyelemre kényszerítheti a gazdaságpolitikákat, és erőteljes alkalmazkodási kényszereknek lehet forrása.

Fontos tétel a maastrichti szerződésben a „visszafordíthatatlanság” (irreversibility) elve, amivel azt igyekeznek elérni, hogy egyetlen tagország se legyen képes az egységes valuta bevezetését megvetozni.

A *második szakasz* 1994. január 1-jén kezdődött. Létrehozták az ún. Európai Monetáris Intézetet, amelynek élére 3 éves megbízással Lámfalussy Sándort nevezték ki. Az intézet erősítette a monetáris kooperációt a központi bankok között, ellenőrizte az EMS működését, elősegítette a tagállamok közötti pénzügy-politikai koordinációt az árstabilitás érdekében és támogatta az ECU használatát. Az EMI-t az Unió közös központi bankja elődjének tekintették. A konvergenciakritériumokat a második szakasz végére kellett teljesíteni.

Az Európai Tanács 1995. decemberi ülésén döntött az egységes valuta nevééről, és a bevezetés menetrendjéről. Az Unió új egységes pénzt „*euró*”-ra keresztelték. A Bizottság és az EMI 1998. márciusi konvergenciajelentései alapján az Európai Tanács 1998. május 2-i ülésén határozta meg a harmadik szakaszban részt vevő tagállamok körét. A harmadik szakaszra való áttérést alapvetően a *konvergenciakritériumok teljesítése alapján mérlegették*.

A 15 tagállamból az első körbe 11 került be. A mérlegelésnél a legszigorúbban a költségvetési hiányt kezelték, ennek nemcsak valamennyi csatlakozó, hanem a kívül maradó országok is megfeleltek. Sőt 2 csatlakozó országnak 1997-ben költségvetési többlete volt, s ugyanez volt a helyzet a kívül maradt Dániával és Svédországgal is. A belépéskor a kívánt inflációs szintet is valamennyi ország teljesítette. Figyelemre méltó, hogy 1997-ben a 11 közül 7 belépő ország nem teljesítette az államadósság kívánt szintjét, s közülük kettőben (Belgium és Olaszország) az államadósság a GDP 120% felett volt. Ebben a vonatkozásban megelégedtek azzal, ha a jelölt az adósságát a megelőző években csökkentette.

1998-ban négy (Dánia, Görögország, Nagy-Britannia és Svédország) különböző okokból maradt kívül az eurózónán. Nagy-Britannia és Dánia már a maastrichti szerződés elfogadásakor jelezték, hogy feltételekhez kötik az EMU-ban való részvételüket, annak ellenére, hogy a konvergenciakritériumoknak megfeleltek volna. A két ország főként a politikai egyesüléssel szemben fejezte ki fenntartásait. Nagy-Britannia a harmadik szakaszra (eurózónába való belépés) való áttérést és az abban való részvételt, amikor ez napi rendre kerül, eredetileg a parlament és a kormány külön döntésétől tette függővé. Később a munkáspárti kormány a kérdésben népszavazás mellett döntött, de ennek kitűzésére nem került sor. A dánok

fenntartották maguknak a jogot, hogy az egységes valuta elfogadásáról és a harmadik szakaszban való részvételtől népszavazással döntsenek, ez 2002-ben elutasító volt. A „föderális célú unió” eredetileg javasolt formuláját sem fogadták el, de a gazdaságpolitikák közelítése és koordinálása érdekében az „egyre szorosabb unió” szükségességének elvét támogatták.

Svédország nem vett részt az árfolyam-mechanizmusban, s a svéd koronát lebegtették a többi EMS-valutával szemben. Svédország nem igazította hozzá a központi bankja státuszát az EMU-normákhoz. Ugyan a pénzügyi konvergenciakritériumoknak megfelelt volna, de a Bizottság így nem tehetett javaslatot az ország eurózónában való részvételére. Svédország nem szánta el magát a harmadik szakaszban való részvételre. Politikai alapon a svéd közvélemény és a politikai pártok túlzottan megosztottak voltak a kérdésben. A 2003. szeptemberi népszavazáson a svédek több mint 55%-a nemet mondott az euró átvételére.

Egyedül Görögország maradt ki elégtelen gazdasági teljesítménye miatt a harmadik szakaszból. A görög kormány és közvélemény kívánta és törekedett az EMU-tagságra. A követelményeket az államadósságra, amely 100% fölött van, sőt nőtt is, ugyan nem teljesítette, de az infláció és a költségvetési deficit csökkentése után 2001. január 1-jével az eurózóna tagjává válhatott.

Az EMU *harmadik szakasza* 1999. január 1-jével kezdődött. Első lépésként visszavonhatatlanul rögzítették az eurózóna 11 tagállamának valutái és az euró közötti átváltási kulcsokat. Az euró tényleges pénzzé vált, miközben a hivatalos ECU-kosár egyidejűleg megszűnt létezni. Az ECU-t egy az egyben „váltották át” euróra. A részt vevő országok új államadósságukat euróban jegyzik. A központi bankok az egységes monetáris politikát, valamint a külső valutaműveleteket együttesen ezentúl euróban folytatják. A nemzeti valuták törvényes fizetési eszközök maradtak, és az euró használata szabadon volt választható. A vállalkozások kölcsönös megállapodás alapján számláikat és elszámolásaikat euróban vezethették és bonyolíthatták. A tőzsdék és a pénzpiacok megkezdtek az euróban való kereskedést.

Az *euró 2002. január 1-jéig csak számlapénz* formájában funkcionált. Az euróbankjegyek és érmék ekkor kerültek forgalomba, és országokként eltérésekkel, de még nagyjából 2 hónapon keresztül a nemzeti pénzekkel párhuzamosan használták őket. A nemzeti valutákat ezután kivonták a forgalomból. 2002 februárjától az eurózóna 12 országában *az euró vált az egyetlen törvényes fizetési eszközzé*. Később az eurózónához Ciprus, Málta, Szlovákia és Szlovénia is csatlakozott.

A kívül maradtak számára az ún. *árfolyam-mechanizmusban (ERM-2-ben) való részvétel* adódik. Az ERM-2-be való belépés nem kötelező, hanem önkéntes, de a két évig tartó árfolyam-stabilitás követelményét csak azok az országok teljesíthetik, akik részt vesznek benne. Az ERM-2-nek is a fő célja az „árfolyam-stabilitás” fenntartása.

Az ERM-2 hasonlóan az ERM-1-hez a központi árfolyamokra épül, de ezúttal azok az adott ország valutáját euróban határozzák meg. Az eltérés nemcsak abban van, hogy az ECU-t most már az euró helyettesíti, hanem abban is, hogy szemben az ERM-1-re jellemző kétoldali meghatározásokból és intervenciókból összekapcsolódó paritásráccsal, az euró a hivatalos „horgonyvaluta”, vagyis minden valuta csak az euróhoz kötődik. A multilaterális paritásráccsal szemben tehát a „kerékagy-küllők” modellnek felel meg. Az ERM-2 sem szigorúan kötött árfolyamrendszer, hanem a központi árfolyam összehangoltan és megfelelő időzítés mellett

kiigazítható. Az árfolyamrendszer fenntarthatósága érdekében a kiigazítást bármelyik résztvevő és az Európai Központi Bank is kezdeményezheti. A rugalmas alkalmazkodás érdekében továbbra is széles árfolyam-lebegési sávot ($\pm 15\%$ -os) enged meg.

Az árfolyam védelmében történő *intervenció az ERM-2-ben is kötelező, automatikus és korlátlan* mértékű. Az ECB és a tagállamok nemzeti bankjai a sikeres beavatkozás érdekében monetáris és fiskális eszközöket egyaránt felhasználnak. Az ECB és a külső tagállamok között kölcsönös együttműködési megállapodások köthetők, amelyek keretében szűkíthető a lebegési sáv vagy bevezethető a lebegési sávon belüli intervenció. Az ECB és a tagállamok az intervenciót és a finanszírozást felfüggeszthetik, ha az árstabilitás fenntartása veszélybe kerülne.

Az euró bevezetésével alapvetően megváltozott az övezet *külgazdasági nyitottsága*. Az egységes valutával az egymás közötti kereskedelem „belkereskelemmé” vált, külkereskelemként csak a nem tagországokkal folytatott árucseré tekinthető. Mivel korábban a tagországok zömben kis és közepes méretű gazdaságoknak számítottak, az összes áruexportjuk a GDP-jüknek mintegy 40%-át tette ki, ami azt jelentette, hogy viszonylag nagyfokú külgazdasági nyitottság jellemezte őket. Most, az euró bevezetésével az euróövezetre az export aránya a GDP-ben 16% körülire csökkent. A hasonló mutató Japánra 10%-os, az USA-ra pedig 8,5%-os. „Az eurózóna több, mint alkotórészeinek egyszerű összege. Ez a gazdaság a saját lábán áll, saját statisztikával és megkülönböztető gazdasági jegyeivel. Az eurózóna egyes tagjai mint releváns makrogazdasági egységek többé már nem léteznek” (*Financial Times*, February 26, 1999. The Pink Book. Quarterly Review. European Economy 2.).

A nemzeti valutáknak közös valutával való lecserélése önmagában *politikai elhatározás, akarat és döntés kérdése*. *Objektív gazdasági alapja* a részt vevő országok közötti gazdasági kapcsolatok, a munkamegosztás *intenzitása*, amelynek következtében az áttérés előnyei túlsúlyba kerülhetnek a költségekkel szemben. Az EMU-nak való többszöri nekirugaszkodás után ezek az alapok az 1990-es évekre kialakultak, hiszen a kereskedelemnek mintegy kétharmada egymás között folyik, s intenzívek a határon keresztüli termelési kooperációs, vállalati, valamint pénzügy- és tőkekapcsolatok. A *masszív gazdasági érdekeknek* az alapján magyarázható, hogy *a monetáris unió sikerrel valósult meg*. Mindezek alapján kicsi a valószínűsége az eurózóna felbomlásának, hiszen az elviselhetetlen költségekkel és következményekkel járna.

4. Az Európai Unió „keleti” kibővülése

4.1. A közép- és kelet-európai országok társulása az EU-hoz

4.2. Új tagországok a közép- és kelet-európai régióból

4.1. A közép- és kelet-európai országok társulása az EU-hoz

Az 1980-as évek végéig a kelet–nyugati szembenállás az Európán belüli gazdasági kapcsolatokat is meghatározta. A KGST és az EK közötti kapcsolatokat a diszkrimináció és a kölcsönös el nem ismerés jellemezte. Az 1970-es években elinduló enyhülési folyamatból az EK- és KGST-kapcsolatok nagyrészt kimaradtak. A KGST-országok nem fogadták el az EK közös külkereskedelmi politikáját, ami a kapcsolatokat a brüsszeli Bizottság kompetenciájába helyezte. A KGST-országok a diplomáciai elismerést is megtagadták a brüsszeli Bizottságtól. A KGST-országok politikájában a változások 1982-ben, Brezsnyev halála után kezdődtek meg, de a normalizálás irányában az érdemi lépésekre csak 1985-ben, Gorbacsov hatalomra kerülése után került sor.

Az EK-val való kapcsolatok normalizálására Magyarország már az 1980-as évek elejétől tett lépéseket. Az érdemi tárgyalások Magyarország részéről az EK-val 1987 júniusában kezdődtek, és az ún. *kereskedelmi és együttműködési egyezmény* (trade and cooperation agreement) aláírására 1988. szeptember 26-án került sor. Az egyezmény szerint Magyarország más ipari államokkal (USA vagy Japán) megegyező bánásmódban (GATT – *a legnagyobb kedvezmény elvének teljes körű alkalmazása*) részesült, és kikerült a diszkriminatív rendszerből. Kölcsönösen érvényesítették a nemzeti elbánás elvét, ami a külföldi vállalatoknak ugyanazt az elbánást biztosította, mint a hazai vállalatoknak. Az EK kapcsolatrendszerében ez új konstrukció volt, s az EK ilyen egyezményt először Magyarországgal kötött. A későbbiekben hasonló megállapodás jött létre több volt szocialista országgal.

A kibontakozó forradalmi változások hatására 1989-től a kapcsolatok normalizálása és fejlődése felgyorsult. A vezető ipari hatalmak 1989. július 14-i párizsi csúcstalálkozóján született a döntés a PHARE (Pologne, Hongrie, Aide à la Reconstruction Economique) beindításáról, amit valamennyi OECD-ország (G24) elfogadott. A program koordinálására és irányítására az EK Bizottságát kérték fel, ami fokozatosan teljes egészében az EK kompetenciájába került.

A PHARE *pénzügyi segélyintézkedései* keretében Magyarország számára 1 milliárd ECU három évre szóló áthidaló kölcsönt szavaztak meg fizetési mérlegének stabilizálására. A PHARE lehetőséget adott kétoldalú hitelezésre és segítségnyújtásra. 1990 áprilisától a PHARE-t fokozatosan kiterjesztették más országokra (egyes volt jugoszláv köztársaságok kivételével). Az európai megállapodások aláírása után a PHARE társulási konstrukciókba épült be. A FÁK-országok számára később az ún. TACIS-programot indították be.

A PHARE-ral párhuzamosan *kereskedelempolitikai intézkedéseket* is hoztak. Ezek keretében a legnagyobb kedvezményes elbánást és a diszkriminatív kvóták eltörlését már 1990. január 1-jétől érvényesítették (1995. december 31. helyett). Ezen túlmenően Magyarországot a termékek egy részére (mintegy 2000 termékre) az ún. általános preferenciákban (GSP) részesítették. Ezzel Magyarország a *kedvezményezett országok kategóriájába* került.

KKE-i országokkal a társulás lehetősége már 1989 őszén felmerült. Hivatalos *társulást* a KKE-i országoknak a római szerződés 238. cikke alapján az EK Tanácsa 1990. áprilisi dublini csúcstalálkozója ajánlott. A társulási ajánlat „Közép- és Kelet-Európa valamennyi országának” szólt, amin akkor Bulgáriát, Csehszlovákiát, Jugoszláviát, Lengyelországot, Magyarországot és Romániát értették. A régió differenciálódása alapján az ajánlat az első fordulóban csak Csehszlovákiára, Lengyelországra és Magyarországra szűkült. A társulás irányelveit, melyek a formális tárgyalások megkezdését lehetővé tették, a Tanács 1990. december 19-én fogadta el. Időközben bevezették az „*európai megállapodások*” (Europe Agreements) terminust, amivel azok különleges jelentőségét és megkülönböztetett jellegét igyekeztek hangsúlyozni. A három megállapodást *1991. december 16-án írták alá*.

1992 után a Cseh és a Szlovák Köztársaság szétválása miatt a társulási szerződést újratárgyalták. 1993-ban az EU hasonló megállapodásokat kötött Bulgáriával és Romániával, 1995-ben a balti államokkal (Észtország, Litvánia és Lettország) és 1996-ban Szlovéniával. A többi volt jugoszláv köztársaságnak és Albániának az EU ún. stabilitási és társulási megállapodásokat ajánl, amelyek távlatilag szintén elvezethetnek a teljes jogú tagsághoz.

Az európai megállapodások más hagyományos társulásokhoz hasonlóan szabad kereskedelmi övezetet céloznak meg, s távlatilag a „*négy szabadság*” (árak, szolgáltatások, munka és tőkeáramlás liberalizálása) mellett kötelezték el magukat. A megállapodások a négy szabadságból csak kettő mellett (ár- és tőkemozgás) vállaltak konkrét kötelezettséget és dolgoztak ki liberalizálási programot, míg a másik kettőre (szolgáltatások és munkaerőmozgás) a liberalizálást csak távlati célként határozták meg.

Az európai megállapodások keretében a kereskedelem liberalizálását kölcsönösen valósították meg. Az így létrejövő szabad kereskedelmi övezetet viszont *aszimmetrikus módon* alakították ki. Az „aszimmetrikus” liberalizálás azt jelentette, hogy Magyarország a kereskedelmi korlátok leépítésére *4-5 éves haladékot* kapott. A társulási szerződés maximum tízéves *átmeneti periódust* határozott meg, két egymás utáni lépésben, melyek elvileg öt évig tarthattak. A *mezőgazdasági termékekre* nem valósult meg szabad kereskedelem, meghatározott termékekre kedvezményes kvóták, valamint a vámok és illetékek formájában kölcsönösen speciális preferenciákat biztosítottak. A 2000-es évek elejéig a mezőgazdasági kereskedelmet is nagymértékben liberalizálták.

A *közvetlen tőkeberuházások* esetében a profit- és tőkerepatriálást azonnal garantálták, bár ez Magyarországon a vegyes vállalati törvény keretében gyakorlatilag már 1986-tól megtörtént. Az áttérést a Közösség szabályainak megfelelő szabad tőkeáramlásra fokozatosan kellett végrehajtani. Ez a konvertibilitás bevezetésével 1996-ig feloldódott, s a 2000-es évek elejére a KKE-i valuták teljesen átválthatóvá váltak. A *letelepedés és a vállalatalapítás* tekintetében a megállapodások általánosan az úgynevezett nemzeti elbánásról rendelkeztek.

A *szolgáltatások kereskedelmét* illetően a felek a liberalizációt tűzték ki célul, de a szükséges jövőbeli döntéseket a Társulási Tanácsra hagyták. A szolgáltató szféra liberalizációjának lehetőségeit az 1995-ös *Fehér könyvben* körvonalazták.

A *munkaerő mozgására* vonatkozó liberalizációs intézkedéseket a tagországokkal kötendő bilaterális szerződésekre bízták. A szabad munkaerő-áramlás tehát csak elvi lehetőség maradt, és nyilvánvaló volt, hogy az EU részéről aligha várható bármilyen tényleges nyitás mindaddig, amíg a munkanélküliség magas szintjét (10% körüli) nem sikerül érdemben

csökkenteniük. A megállapodás viszont biztosította a társult országok munkavállalóinak jogosultságát a szociális ellátásra. Magyarország ilyen kétoldalú megállapodást csak Németországgal és Ausztriával kötött.

A korábbi társulásokhoz képest az európai megállapodásokra számos *új mozzanat* a jellemző.

Új elem, hogy az EU és a társultak között intenzív politikai konzultációkat és együttműködést tűztek ki célul. A *politikai dialógus és együttműködés* a kölcsönösen vallott értékeken és törekvéseken alapult (a demokratikus nemzetek közösségébe történő integrálódás, a többi partner érdekeinek figyelembevétele, a biztonság és stabilitás fokozása Európában).

A megállapodások hangsúlyozták a *politikai átalakulás* fontosságát: plurális demokrácia melletti elkötelezettség, jogállamiság, emberi jogok, alapvető szabadságjogok, többpártrendszer, szabad és demokratikus választások, piacgazdaság és társadalmi igazságosság elve. A társulások második fordulójától, főként az újra tárgyalt szlovák, majd a bolgár és a román megállapodásokban, már bizonyos *politikai kondicionalitást* is igyekeztek érvényesíteni. Ezekben követelményként a kisebbségi jogok érvényesítése is megfogalmazódik. A politikai kondicionalitás, amit a többi, későbbi társulásra is kiterjesztettek, továbbra is homályos és bizonytalan maradt, s formális szankcionálásra nem biztosított lehetőséget.

A társulás széles területeken irányzott elő *harmonizációs intézkedéseket*, amelyek a társultak fokozatos alkalmazkodását szolgálták az EU normáihoz, szabályozásaihoz és törvényes előírásaihoz (fogyasztóvédelem, verseny, környezet stb.). A társultak ezzel részben igazodtak az egységes piac intézkedéseéhez, különösen a kereskedelmet közvetlenül érintő területeken. A szolgáltatások liberalizálása nem képzelhető el széles körű jogharmonizáció nélkül.

A KKE-i társulásokkal szembeni szűkmarkúságot jelzi, hogy a *pénzügyi segítség* szempontjából a társulás csak bizonytalan kötelezettségvállalásokat tartalmazott, és azokat a PHARE keretébe utalta. Az egyéb társulási egyezményekhez képest ez komoly hiányosság volt, hiszen azok többsége konkrét segélykötelezettségeket tartalmaz (loméi konvenciók vagy mediterrán egyezmények).

A társult országok párhuzamosan *szabad kereskedelmi megállapodásokat kötöttek az EFTA-országokkal* is, és az egyezmények 1993. október 1-jétől léptek életbe. A megállapodások az ipari termékeket, a feldolgozott mezőgazdasági és halászati termékeket érintették. Ausztria, Svédország és Finnország 1995-ös EU-csatlakozásával az EFTA-szerződések jelentősége nagyban csökkent, hiszen érdemben csak a Svájjal és Norvégiával folytatott kereskedelmünket érintik.

Az EU-val társuló Magyarország, Csehszlovákia és Lengyelország vezetői az együttműködésükről szóló deklarációt írtak alá 1991. február 15-én Visegrádon. (Az ún. Visegrádi Konferenciára 1335-ben I. Károly magyar, III. Kázmér lengyel és János cseh királyok között került sor.) A *Visegrádi Hármak, majd Négyek* elsősorban választ kerestek 1991 folyamán a Szovjetunióban erősödő bizonytalanságra, de voltak olyan remények, hogy együtt javíthatják pozícióikat az EU-val való tárgyalásokon. A visegrádi együttműködéssel kapcsolatos ilyen lehetőségeket sem a társulási, sem a tagsági tárgyalásokon később érdemben

nem hasznosították. 1992. áprilisában a három ország létrehozta a *Közép-európai Együttműködési Bizottságot* mint a kapcsolatok konzultatív fórumát.

1992. december 21-én a négy ország (Cseh Köztársaság, Magyarország, Lengyelország és Szlovákia) gazdasági minisztere a lengyelországi Krakkóban megállapodást írt alá, amely *2001-re szabad kereskedelmi övezet* (Central European Free Trade Association – CEFTA) létrehozásáról intézkedett. A CEFTA-egyezmény kétoldalú szerződéseken alapul és 1993. március 1-jén lépett életbe. A CEFTA-szerződést részben a KGST-kereskedelem összeomlása indokolta, részben logikusan következett az EU-társulásokból, valamint más szabad kereskedelmi egyezményekből (pl. EFTA). Később a CEFTA-hoz valamennyi társult ország csatlakozott. Az új EU-tagok számára a CEFTA mint kereskedelmi szervezet elveszti relevanciáját, 2006-tól a régió kívül maradt, főként balkáni országait tömöríti.

1993. szeptember 12-én Tallinban Észtország, Lettország és Litvánia kötötte meg a *Balti Szabad Kereskedelmi Megállapodást* (Baltic Free trade Agreement). A volt KGST-országok között számos kétoldalú szabad kereskedelmi szerződés jött létre.

A társulások és a szabad kereskedelmi megállapodások gyakorlatilag *kétoldalú liberalizációs kötelezettségeken* alapultak. A szabad kereskedelembe kerülő termékek körét is kétoldalúan határozták meg, méghozzá az ún. „helyi vagy hazai tartalmak” alapján. Ez például a személygépkocsik esetében azt jelentette, hogy legalább 60%-os helyi tartalomra (hozzáadott értékre) van szükség, hogy a társulás keretében az adott termék szabadon juthasson az EU piacaira. A helyi tartalomba Magyarország esetében a magyar és az EU-s hozzáadott értéket (alkatrészek, szolgáltatások stb.) vették számításba. A kétoldalú jelleg miatt nem lehetett viszont beszámítani a cseh vagy a lengyel alkatrészeket, annak ellenére, hogy az EU-nak külön-külön a Cseh Köztársasággal és Lengyelországgal is hasonló társulási egyezménye volt. Ilyen körülmények között a társulások és a kölcsönös szabad kereskedelmi megállapodások igazából *nem álltak össze szabad kereskedelmi övezetté*, annak ellenére, hogy az adott árucsoportra a kereskedelem valamennyi relációban liberalizált volt. Ez a helyzet *1997. július 1-jétől* az ún. *páneurópai kumuláció bevezetésével* megváltozott. A kölcsönös beszámítás lehetőségével javultak a kooperáció és a régióban gondolkozó külföldi tőkebefektetések körülményei.

Az integráció az európai kontinensen ez ideig főként Nyugat-Európára koncentrálódott. *Az EU ennek gravitációs központja*, s az 1980-as évektől a folyamatba a kontinens déli és északi peremkörzetei intézményesen is bekapcsolódtak. Az EU belülről (Benelux) és kívülről (Nordec) *szubregionális csoportosulásokkal strukturált*. Ezek között némelyik az EK-integráció ellensúlyozására (pl. EFTA), de többnyire kiegészítéseként jött létre.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a szubregionális integrációk nincsenek ellentétben az összeurópai integrációval, ellenkezőleg azzal szerves egységet képeznek. Ez vonatkozik a közép-európai együttműködésre is, és nem véletlen, hogy az ilyen kísérletek az EU részéről aktív támogatásban részesültek.

4.2. Új tagországok a közép- és kelet-európai régióból

Magyarország 1994. március 31-én Athénban a kelet-közép-európai régió országai közül elsőként adta át csatlakozási kérelmét az EU Tanács soros elnökének. Néhány nappal később ugyanezt tette Lengyelország is. Románia, Szlovákia, Bulgária és a balti államok csatlakozási

kérelmükkel 1995-ben követték őket. A Csehország és Szlovénia 1996-ban jelentették be az EU-hoz való csatlakozási szándékukat.

A csatlakozási tárgyalások egyelőre az öt ún. „első körös” KKE-i országgal (Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország és Szlovénia), illetve Ciprussal 1998 novemberében kezdődtek. A Tanács 1999. decemberi tanácsulása Helsinkiben az *Unió keleti kibővülését egyértelműen első számú stratégiai prioritásként deklarálta* (miután az euró bevezetése sikerrel megtörtént), és a csatlakozási tárgyalásokat kiterjesztették a „második körös” országokra is (Bulgária, Lettország, Litvánia, Románia, Szlovákia, illetve Málta), amelynek alapján azok valamennyi jelölttel folytatódtak. A jelöltek értékelésére az *egyéni teljesítmények elvét* határozták meg, ami azt jelentette, hogy a tagsággal kapcsolatos döntést annak alapján hozzák, hogy a jelölt mennyiben teljesíti az elvárásokat (csatlakozási kritériumok), és milyen haladást ér el a tagságra való felkészülésben (*regattaelv*).

Fontos lépés volt 2000 decemberében a nizzai szerződés elfogadása, amelynek keretében döntöttek a kibővülés érdekében szükséges intézményi reformokról (többségi szavazás, a parlamenti helyek száma stb.). Konkrétan rögzítették a további tárgyalások menetrendjét (road map).

A 10 országgal a csatlakozási tárgyalások Koppenhágában 2002. december 13-án zárultak le. Az utolsó szakaszban sikerült kompromisszumot elérni a költségvetési és az agrárfinanszírozási kérdésekben, s megnyílt az út a 8 KKE-i ország, illetve Ciprus és Málta uniós tagsága előtt. Bulgária és Románia számára csatlakozási dátumként 2007-et tűzték ki. Ezzel a „nagy bővítés” elve győzött, s a politikai megfontolások kerekedtek felül (mint eddig valamennyi kibővülésnél) a csatlakozási érettség mérlegelésénél. Tény ugyanakkor, hogy a 10 jelölt csatlakozási felkészültségében érdemi és jelentős különbségeket nehéz lett volna kimutatni, miközben Románia és Bulgária esetében reális hátrányokról volt szó.

A csatlakozási szerződéseket a 10 országgal 2003. április 16-án írták alá. A ratifikációs folyamatok és a népszavazások után a szerződések 2004. május 1-jével léptek életbe. Az új tagországok polgárai részt vettek a 2004. júniusi európai parlamenti választásokon.

A Tanács 2003. júniusi ülésén Szalonikiben „megerősítette elhatározását, hogy hatékonyan és teljes mértékben támogatja a Nyugat-Balkán országainak európai perspektíváját, amelyek az EU integráns részeivé válnak, amint a meghatározott kritériumokat teljesítik” (Elnökségi Döntések). A Stabilitási és Társulási Folyamat olyan keretnek tekinthető, amely elősegíti ezeknek az országoknak (Albánia, Bosznia-Hercegovina, Macedónia, Szerbia és Monte negro, (Koszovóval együtt) jövőbeni EU-csatlakozását. Ezzel egy 35–38 országot magába foglaló Unió határai körvonalzódnak, de ennek távlatai az évezred első évtizedén már túlmutatnak. Ezek a volt Szovjetunió határait követnék, de nem zárnának ki átfogó, integrációs jellegű kapcsolatokat (gyakran szóba kerül a „norvég modell”, vagyis az Európai Gazdasági Térségre jellemző konstrukció) az Unió keleti határai mentén fekvő országokkal (Oroszország, Ukrajna vagy Fehéroroszország).

A csatlakozási szerződések a 10 ország *azonnali bekapcsolódását jelentik az egységes piac és az intézményi keretek struktúráiba*. Ez vonatkozik a közös politikák többségére (a derogációk leginkább a közös agrárpolitikára vonatkoznak), míg a Gazdasági és Monetáris Unióhoz (GMU) való teljes csatlakozás némi késedelemmel valósul meg.

Az integrációs program végrehajtása, annak a belépők általi átvétele mindig bizonyos *átmeneti időszakokat* feltételezett. Olyan nagy programok, mint a vámunó vagy a közös piac, majd a GMU az eredeti tagországok számára is 10–12 évet igényelt, s a korábbi kibővülések esetén az új tagok nagyjából 6–12 évet kaptak az *acquis* teljes átvételére.

A keleti kibővülések specifikuma az átmeneti időszakok szabályozásában is megmutatkozik, hiszen az új tagok közvetlenül a már működő egységes piachoz és a gazdasági és monetáris unióhoz csatlakoznak.

Kezdetől világos volt, hogy az egységes piac mint keret alapvetően különbözik a vámuniótól és a közös piactól, s az átmenetnek is különbözónak kell lenni. A vámunió és a közös piac normatív akadályok leépítését jelentette, amit pontosan lehetett szakaszolni. A helyzet az egységes piac komplex szabályozása miatt alapvetően eltérő, ami komplex megközelítést igényel, mégpedig az intézkedések gyors bevezetését, mert másképpen felmerül az egész rendszer szétesésének és dezorganizálódásának a veszélye. Másrészt, a sok részprobléma nem teszi lehetővé az átmenet egységes szabályozását. A Bizottság javaslata alapján a Tanács az 1995. júniusi cannes-i csúcstalálkozóján „fehér könyvet” fogadott el, amelyben ajánlásokat fogalmaztak meg a csatlakozni kívánó KKE-i országok számára az 1992-es egységes európai belső piac programjához való fokozatos alkalmazkodásra és kapcsolódásra (jogharmonizálás, standardok alkalmazása stb.). Miután a jelöltek a javasolt intézkedéseket a 2000-es évek elejére teljesítették, az átmeneti időszakra nem volt szükség. Gyakorlatilag az átmeneti időszak intézkedéseit a belépés előtt teljesítették. Az egységes piachoz való csatlakozást illetően így csak néhány technikai jellegű derogációt alkalmaznak, amelyek országról országra változnak.

Az egyetlen fontos és általános kivételt a munkaerő mozgásának szabaddá tétele és a termőföld értékesítése képezik, ahol a derogációk mindkét felet s a csatlakozók többségét érintik.

A személyek szabad mozgását illetően a csatlakozó országok az *acquis*-t alkalmazzák a belépés pillanatától kezdődően, bizonyos speciális rendelkezések kivételével, amelyek mind időben, mind hatályukban korlátozottak. A speciális intézkedések a következők:

- „Egy kétéves időszakban a jelenlegi tagországok speciális intézkedéseket alkalmaznak az új tagországokkal szemben. Annak függvényében, hogy ezek a nemzeti intézkedések mennyire liberálisak, akár teljes mértékű munkaerőpiacra való jutást is eredményezhetnek;
- A szakasz után felülvizsgálatokat tartanak: egy automatikus vizsgálatot a csatlakozás utáni második év végén és egy további az érintett új tagország kérésére. Az eljárás során bizottsági jelentés készül, de a döntés az *acquis* alkalmazásáról a jelenlegi tagországoknál marad;
- Az átmeneti intézkedések elvben az ötödik év végével hatályukat veszítik, de azokat további két évre meghosszabbíthatják azokban a jelenlegi tagországokban, ahol munkaerőpiacon súlyos zavarok vannak, vagy fennáll ezek veszélye;
- A biztonsági intézkedéseket a tagországok részéről a hetedik év végéig lehet alkalmazni” (European Commission, 2003).

Németország és Ausztria az intézkedéseket viszonylag szigorúan, gyakorlatilag a 7 éves időszak végéig alkalmazzák. Ezek az új tagországok közvetlen szomszédai s az új munkaerő

masszív beáramlása közvetlenül leginkább őket „fenyegeti”, ami különösen a határ menti régiókban valóban munkaerő-piaci zavarok forrása lehet. A többi ország többsége is korlátozott, de 2 év után a munkaerőpiacok nagyobb mértékben nyíltak meg. A munkaerő-piaci liberalizálás fő akadálya a viszonylag magas munkanélküliség volt, hiszen a korábbi években mindkét oldalon jelentős fölös munkaerő halmozódott fel.

A csatlakozási szerződések a tőkeáramlás átfogó és teljes liberalizálását biztosítják. Kivételt csak a termőföld és az ingatlanforgalom képeznek. Csehország, Észtország, Lettország, Litvánia, Magyarország és Szlovákia hétéves átmeneti időszakot kaptak, melynek során fenntarthatják nemzeti rendelkezéseiket a termőföld és az erdők értékesítését illetően. A Bizottságot felhatalmazták ennek az átmeneti időszaknak további három évvel történő kitolására abban az esetben, ha a földpiacon „súlyos zavarok” keletkeznének. Ebben a vonatkozásban Lengyelország a nemzeti rendelkezéseit 12 évig alkalmazhatja. A csatlakozás harmadik évének vége előtt ezeket az átmeneti rendelkezéseket általános felülvizsgálat alá vetik. A jelenlegi tagországok önfoglalkoztató farmerei az új tagországokban nem esnek a fenti rendelkezések hatálya alá. Az ingatlanpiacot illetően Szlovénia jogot kapott az általános biztonsági klauzula alkalmazására a csatlakozást követően maximálisan 7 éves időszakra. A fenti intézkedéseket az alacsony földárak indokolják, s ezekkel igyekeznek elkerülni, hogy az új tagországokban a föld nagyobb arányban külföldiek kezébe kerüljön.

A csatlakozási szerződés ugyanazt a formulát alkalmazza a közös agrárpolitikára, mint a többi területekre. A közös piaci keretek az ártámogatásokkal együtt azonnal bevezetésre kerültek. A derogációk viszonylag szűk listáját alkalmazták. Ez elsősorban a közvetlen kifizetésekre vonatkozik, ahol fokozatos áttéréssel az akkor alkalmazott szint 100%-át 2013-ra érik el.

A teljes jogú EU-tagság a GMU-beli teljes részvételt feltételezi. Ez megfelel a koppenhágai csatlakozási kritériumoknak, nevezetesen hogy a jelölt országoknak „képeseknek kell lenni tagsággal járó kötelezettségek teljesítésére, beleértve a politikai, valamint a gazdasági és monetáris unió céljainak elfogadását”. Számukra a kimaradási lehetőség (opting out), ellentétben az Egyesült Királysággal vagy Dániával, nem biztosított.

Miként a csatlakozási szerződések leszögeznek: valamennyi ország a belépés dátumától kezdődően átveszi és alkalmazza az *acquis* gazdasági és monetáris unióra vonatkozó fejezeteit, miközben bizonyos derogációkat határoznak meg. A teljes jogú részvétel az egységes piacon ehhez jó alapot szolgáltat, annál is inkább, mert végrehajtása és a GMU első „szakasza” a jelenlegi tagországokban mind időben, mind intézkedéseiben (tőkeliberalizálás) gyakorlatilag egybeesett. Ezzel párhuzamosan az új tagországok részéről elvárják, hogy megfeleljenek a „stabilitásorientált gazdaságpolitika” követelményének, különösen az árfolyam-mechanizmushoz (Exchange Rate Mechanism – ERM2) történő csatlakozáskor, és megkezdik „konvergenciaprogramjuk” teljesítését. Ezzel az EU-hoz való csatlakozással rögtön *de facto* a GMU második „szakaszába” lépnek. Az új tagországok monetáris politikája közösségi üggyé válik. Az új tagországok pénzügyminiszterei az Unióhoz való csatlakozással teljes jogú tagként vesznek részt az Ecofinben. Az új tagországok a GMU-csatlakozásuk kapcsán ugyanazokat a feltételeket és csatlakozási kritériumokat teljesítik, mint a 15-ök, legfeljebb az időzítésben és a szakaszolásban lehetnek különbségek. Amikor tehát a későbbi „GMU-csatlakozásról” beszélünk, akkor nem másról van szó, mint az *eurózónába való belépésről*, vagyis a „harmadik szakasról”. Ez az, ami formális és hivatalos döntést és jóváhagyást igényel.

Jegyzetek

Agenda 2000. March 1999, Berlin.

Albrow, M. (1996) *The Global Aged*. Cambridge: Polity Press.

Balassa, B. (1961) *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Irwin.

Balcerowicz, L. (1995) *Socialism, Capitalism, Transformation*. Budapest: CEU.

Bhagwati, J. (2004) *In Defence of Globalization*. Oxford and Council on Foreign Relations: Oxford University Press.

Bisley, N. (2007) *Rethinking Globalization*. New York: Palgrave Macmillan.

DeAnne, J.–Thomsen, T. (1988) *Capital Flows and International Economic Relations: The Explosion of Foreign Direct capital Investment among the G-5*. London: Royal Institute of International Affairs.

Drucker, P. F. (1994) *Post-Capitalist Society*. New York: Harper Business.

Giddens, A. (1996) Globalization: a keynote address. *UNRISD News*, 15.

Greig, A.–Hulme, D.–Turner, M. (2007) *Challenging Global Inequality*. New York: Palgrave Macmillan.

European Commission (1985): *Completing the Internal Market*. COM (85) 310 final.

European Commission (2003) *Report on the results of the negotiations on accession of Cyprus, Malta, Hungary, Poland, the Slovak Republic, Latvia, Estonia, Lithuania, the Czech Republic and Slovenia to the European Union*. (Prepared by the Commission Departments.)

European Commission (2003) *Results of the Competitiveness, Council of Ministers, Brussels, European Commission Press Release*. 22 September, MEMO/03/181.

Haller, H. (1971): Tax Harmonization. *European Community*, 1971. február.

Held, D. et al. (2005) *Global Transformations*. Cambridge: Polity Press.

Hopkins, A. G. (ed) (2002) *Globalization in World History*. London: Pimlico.

Jones, A. R. (2001) *The Politics and Economics of the European Union*. Cheltenham EK: Edward Elgar.

Lechner, F. J.–Boli, J. (ed). (2005) *The Globalization Reader*. Malden: Blackwell.

Luard, E. (1990) *The Globalization of Politics*. London: Macmillan.

Mittelman, J. H. (2004) *Whither Globalization?* London: Routledge.

Ohmae, K. (1995) *The End of the Nation State*. New York: Free Press.

Polányi Károly (1997) *A Nagy átalakulás. Korunk gazdasági és politikai gyökerei*. Budapest: Napvilág Kiadó.

Simai, Mihály (2007) *A világgazdaság a XXI. század forгатagában*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

- Szentes, Tamás (2002) Világgazdaság az ezredforduló elején. In: Blahó András (szerk.) *Világgazdaságtan II*. Budapest: Aula.
- Szentes, Tamás (2007) Globalizáció, kölcsönös függőségek a világgazdaságban. In: *Világgazdaságtan*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Tinbergen, J. (1965): *International Economic Integration*. Amsterdam: Elsevier. Toffler, A.–Toffler, H. (1970) *Future Shocks*. New York: Bantam Books.
- Toffler, A. (1980) *The Third Wave*. New York: William Morrow.
- Wolf, M. (2005) *Why Globalization works*. New Haven: Yale University Press.
- World Investment Report*. U. N. New York, Geneva. 1992, 2007, 2009.

III. A nemzetközi integráció értelmezései

Palánkai Tibor

A. Elméleti keretek

B. Az integráció mérésének lehetőségei

Jegyzetek

A. Elméleti keretek

Palánkai Tibor

1. Az integrációelmélet keletkezése

2. Az integráció tartalmáról

3. A nemzetközi integráció néhány lehetséges elméleti értelmezése

1. Az integrációelmélet keletkezése

A nemzetközi integráció az elmúlt fél évszázadban vált csak a társadalomtudományi kutatások tárgyává. A regionális és globális integrációk kibontakozása és sikerei alapján közgazdasági vagy a politikai tudományok igazából a kérdéssel csak a második világháború után kezdtek komolyan foglalkozni. Az érdeklődés ezt követően rendkívül intenzívvé vált, s a kutatások alapján hamarosan számos elméleti iskola és könyvtárnyi integrációs irodalom keletkezett.

Az integráció a közgazdasági elemzés új témája, mégis az integrációkutatások nincsenek teljesen elméleti előzmények nélkül. A nemzetközi gazdasági integráció elméletének fogalmi alapjait egészen a klasszikusokig (Adam Smith vagy David Ricardo) vezethetjük vissza, főként a *komparatív költségek tana* szolgál ehhez alapul. Konkrét elméleti és módszertani értelmezései és az alkalmazott elemzési technikák pedig a nemzetközi kereskedelemről nyerhető előnyöket vizsgáló neoklasszikus és jóléti nemzetközi gazdaságtanból indulnak ki. A nemzetközi integrációs folyamatok elemzése a nemzetközi gazdaságtanban vagy a világgazdaságtanban csak a második világháború utáni időszakban vált általánossá. Némiképp más a helyzet a politikatudományokkal. A funkcionalizmus vagy az institucionalizmus nemcsak kiterjedt elméleti irodalomra támaszkodhatott, hanem számos olyan elemzést folytatott, amelyeknek már a két világháború közötti időszakban is releváns mondanivalója volt mind globális, mind regionális vonatkozásban a későbbi integrációs törekvések (föderalizmus, funkcionalizmus stb.) szempontjából.

Az 1950-es évektől a nemzetközi integrációról szóló közgazdasági irodalom alapjának a *vámunió-elméleteket* tekintik. Az első alapvető munkák 1950-ben láttak napvilágot, amikor a vámunióból származó előnyökről és hátrányokról szinte egymással párhuzamosan három tanulmány (Jacob Viner, Maurice Byé és Herbert Giersch) jelent meg. Közülük a nemzetközi irodalom *Jacob Vinert tekinti a vámunió-elmélet atyjának*.

Vámuniók korábban is léteztek, a 19. század elejétől a második világháború időszakáig több mint egy tucat jött létre belőlük (köztük az Osztrák–Magyar Monarchia keretében). Az egyik legjelentősebb az 1834-ben kialakított német Zollverein volt, amelynek hatásait olyan neves közgazdászok, mint J. R. McCulloch vagy Friedrich List vizsgálták. Mégis a legátfogóbb, az előnyök és hátrányok mérlegét is azonosító elemzést kétségtelenül Viner végezte el. Elméleti következtetéseit vitatták és továbbfejlesztették, de alaptételei ma is a vámunió és a nemzetközi integráció elméletének gerincét képezik. Viner „statikus” allokációs hatékonysági vizsgálatait, amelyek a komparatív előnyök elméletén alapultak, később dinamizálták, s az ún. „új” integráció gazdaságtana keretében a hangsúly a méretgazdasági előnyökre, a termékdifferenciálásra (product differentiation) és a versenyhatásokra helyeződött. (J. Brander, E. Helpman vagy P. Krugman.) A politikatudományok terén a funkcionalizmust, a föderalizmust vagy az kormányköziségre vonatkozó elemzéseket (intergovernmentalism) az európai integrációs törekvések fő elméleti áramlatainak ismerik el.

A marxista elmélet a kérdéssel az 1960-as évek elejétől a nyugat-európai integrációval összefüggésben kezdett foglalkozni, és a folyamatot kezdetben a tőkés gazdaság jelenségének tekintette. Számos elméleti elemzés és mű született, de hivatalosan csak az 1960-as évek végére vált elfogadottá, hogy az integráció általános világgazdasági folyamat és az ún. szocialista országok gazdaságában is „objektív törvényszerűségként” kell kezelni. A „szocialista nemzetközi integráció” fogalma hivatalosan is elfogadottá vált, s 1971-től a szocialista integráció „Komplex Programjával” a KGST új fejlődési szakaszaként deklarálták. A KGST-integrációt sokan (maguk a szovjetek is) a többi tagország feletti uralom kiszélesítése és megerősítése eszközének tekintették.

Az 1970-es évektől a KGST-országokban is elkezdődött a globlizációs folyamatok elemzése („globális problémák”). Főként Magyarországon indultak ilyen kutatások, de ezt a hivatalos pártfórumok fenntartásokkal, több szocialista országban elutasítással fogadták. Az „egyetlen” világgazdaság vagy a világgazdaság organikus egységként való felfogása, ahogy ez Magyarországon (a Közgazdasági Egyetemen is) az 1970-es évektől már jellemzővé vált, ellenmondott a „békés versenyt” folytató két világgazdasági rendszer (tőkés és szocialista) felfogásának.

Az utóbbi évtizedek integrációs kísérletei a kérdésre a közgazdaság-tudomány és politikatudomány mellett más tudományágak figyelmét is felhívták, s mindezek alapján számos elméleti irányzat, integrációelméleti iskola keletkezett. Az integráció tárgyát képezi a jogi, a szociológiai, a történelmi vagy a kulturális kutatásoknak. Az európai integrációval kapcsolatosan *„európai tanulmányokra” mint új tudományágra* egyre inkább a multidiszciplináris közelítés (történeti, közgazdasági, jogi, szociológiai, kulturális és politológiai) a jellemző.

Az integrációnak magának az általános szemantikai értelmezésével nincsen különösebb nehézség. Az integráció a legáltalánosabb megfogalmazásban egyesülési folyamat, részeknek egésszé való összeolvadása, egységesülés, beilleszkedés, beolvasztás vagy hozzácsatolás. Felfogható mint a részek együttműködése, működésük összehangolása, egymásra hatása és összekapcsolódása. F. Perroux szerint „az integráció két vagy több gazdasági egység egyesülése egy bizonyos egészbe” (Perroux, 1954: 419). Az „integráció fogalma alá esik minden olyan folyamat, amely szorosabb közösségekhez vezet” (Marjolin, 1953: 41). Az integráció „általános értelemben a részek alkalmazkodása és összefonódása egy magasabb egészben” (Predöhl és

Jürgensen, 1961: 371). Közgazdasági szempontból Jovanovic szerint az integráció „folyamat, amelyen keresztül a különböző államok gazdaságai nagy egységekbe egyesülnek” (Jovanovic, 1992: 8).

Az ember kialakulásában a *közösségbe való szerveződésnek* meghatározó szerepe volt, ettől kezdve beszélhetünk egyáltalán „társadalmi fejlődésről”. Ezek a közösségek lehetnek biológiaiak, etnikaiak, gazdaságiak, kulturálisak, politikaiak vagy biztonságiak. Az *integrációt mint közösséggé szerveződési folyamatot* definiálom, s az integráció fejlődése az emberiség történetének fontos dimenziója. Az integráció kiindulópontja az egyén, aki különböző organizmusokba szerveződik, s amelyek „anyagcseréje” az egész történelem során meghatározó volt a társadalom működése és gyarapodása szempontjából.

Az integráció értelmezhető általános fogalomként, vagyis vonatkoztatható a természetre és társadalomra egyaránt. Lehetséges olyan felfogás, miszerint az integrációt (és a dezintegrációt) a természet és a társadalom általános törvényszerűségének tekinthetjük. Az integrációs jelenségek filozofikus értelmezése a természetre, az élővilágra (sejtek anyagcseréje vagy élő organizmusokba való szerveződése), vagy a matematikára (összegezés, közös nevezőre hozás vagy integrálás) nem tárgya tanulmányunknak.

Az elméleti elemzések és a kiterjedt kutatások ellenére nehéz lenne az integráció átfogóan érvényes és általánosan elfogadható definícióját adni.

Az integráció felfogható *mint folyamat és mint állapot*. Balassa szerint: „Javasoljuk a gazdasági integráció folyamatként és állapotként való meghatározását. Folyamatként az integráció azokat az intézkedéseket öleli fel, amelyeknek rendeltetése a különböző nemzeti államokhoz tartozó gazdasági egységek közötti diszkrimináció megszüntetése. Állapotként úgy képzelhető el, mint a nemzetgazdaságok közötti diszkrimináció különböző formáinak a hiánya” (Balassa, 1962: 1).

Az integrációt megfogalmazhatjuk mint *tényt* vagy mint *elérendő célt*. „Valóban, a téma figyelemre méltóan sok gondolatot és elméletet inspirált, amelyek közül néhányan *előíró jellegűek* (prescriptive) (a szerzők elfogadják az integrációt, és megpróbálnak integrációs stratégiákat előírni), míg mások *leíró jellegűek* (descriptive) (a szerzők elsősorban az integráció „miértjeit” és „hogyanjait” igyekeznek megérteni és megmagyarázni)” (Jones, 2001: 34). Az integráció mint *tényfogalom* a marxista irodalomban több szerzőnél, de főként a politikában, áldozatul esett az ideológiai és propagandamegfontolásoknak, amelyből számos torzítás származott. A posztulált jövő – „békés verseny” megnyerése, kommunizmus – mindinkább keveredett a valósággal, s ez a gyakorlati politikát is csapdába ejtette. Az integrációt a legkülönbözőbb elméleti és politikai platformokról kezelik *cél- vagy követelményfogalomként* (egyesülés, jólét, demokrácia vagy béke), s ez számos integrációs szervezet programjában megfogalmazódik.

Az integrációelméletek általában a folyamat négy fontosabb dimenziójára kíváncsiak:

- az integrációs folyamatok *tartalma* (lényege),
- az integráció *szervezeti alapformái, intézményei, politikái (szabályozása) és a kormányzás kérdései*,
- az integráció *előnyei és hátrányai (costs-benefit analysis)*,
- az *integrációérettség* (integrációs kapacitások).

Az integrációs irodalom pragmatikus okokból sokáig elsősorban az integráció formáinak, valamint költség- és haszonelemzésének tulajdonított kiemelt jelentőséget. Az elmélyülés (monetáris integráció), valamint a „keleti” kibővülés kapcsán az 1990-es évektől napirendre került az integrációérettség kérdése. Az integrációs folyamat előrehaladásával és komplexitásával egyre inkább szükségessé vált a kormányzás (governance) kérdéseinek a megoldása. Az integrációs folyamatok tartalmát, formáit és hatásmechanizmusait illetően számos *elméleti iskola alakult ki*, amelyek ugyan külön-külön az integráció egy-egy mozzanatára helyezik a hangsúlyt, de együttesen átfogó képet adnak, és végső soron összességében komplexitásukban fejezik a folyamat alakulását.

2. Az integráció tartalmáról

2.1. Munkamegosztás-elméletek

2.2. Tranzakcionista felfogások

2.3. Kölcsönös függés és integráció

2.1. Munkamegosztás-elméletek

Az integráció tartalmát több irányból közelíthetjük meg. A gazdasági integráció tartalmi értelmezése mindenekelőtt talán leginkább a *munkamegosztás-elméletekkel* kapcsolható össze. Az ilyen irányú értelmezések az 1970-es évektől különösen a kelet-európai országok integrációs irodalmát jellemezték, amelyek a nemzetközi integráció jelenségét a nemzetközi munkamegosztás fejlődéséből igyekeztek levezetni. Ezeknek az elemzéseknek a lényege úgy fogalmazható meg, hogy *szétválasztották és szembeállították az egyszerű áramlásokat vagy a „kooperációt” az „integrációval”, s az utóbbit mint új minőséget értelmezték.* Az integráció ilyen megközelítése számos más elméleti iskolára is jellemző. Általános megfogalmazásban az integráció nem más, mint a „kooperáció leginkább előre haladott típusa” (Hartog, 1963: 165).

A munkamegosztás és az integráció összefüggése több dimenzióban fejezhető ki. Az integrációt egyrészt az együttműködés vagy a tranzakciók bizonyos „intenzitás”-ával lehet megközelíteni, s ezt lehet *menyiségileg és minőségileg* egyaránt értelmezni. „Az integráció fontos kritériuma a különböző nemzeti gazdaságokhoz tartozó árutermelők kapcsolatainak egy bizonyos, elég jelentős fokú intenzitása. Receptszerűen természetesen nem lehet megállapítani, hogy az export vagy a nemzeti jövedelem volumenéhez viszonyítva a termékek hány százalékát kell a közösségen belül forgalmazni ahhoz, hogy a csere intenzitási foka elérje a kritikus mértéket. Mindenesetre, ha egy országcsoporthoz egymás közötti forgalma a fejlődés folyamán az összes külkereskedelmi forgalmának tekintélyes százalékával, az egyes országok nemzeti jövedelméhez vagy végső felhasználásához képest is jelentős volumenűvé válik, s áruösszetételében az újratermelés szempontjából fontos termékek jelentős szerepet játszanak, a kritériumot kielégítőnek tekinthetjük” (Kozma, 1970: 62–63). Ben Rosamond az olyan nemzetközi integrációs szervezeteket, mint a Montánunió vagy az Európai Gazdasági Közösségek „az országok egy csoportja közötti meglehetősen intenzív nemzetközi kooperációként” jellemzi (Rosamond, 2000: 10). Ilyen megközelítésben az integráció állásának és alakulásának mérésére a gyakorlatban is számos statisztikai mutatót alkalmazhatunk.

Nyilvánvaló, hogy az országok közötti integráció gazdasági kapcsolatok nélkül aligha képzelhető el. Az integrációnak tehát előfeltétele a *nemzetközi munkamegosztás bizonyos intenzitása, mennyiségi sűrűsödése*, amely bizonyos ponton túl *új minőséget* eredményez. A munkamegosztás és az integráció mint új minőség összefüggésére a kölcsönös függés kérdésénél visszatérünk.

A nemzetközi integráció továbbá azt jelenti, hogy „a nemzetgazdaságok közötti kapcsolatok egyre inkább szilárd, tartós és hosszú távú jelleget öltenek, ami a nemzetközi kapcsolatok és munkamegosztás kialakuló struktúrájából következik. A kapcsolatok tartósságát és hosszú távú jellegét vállalatok és gazdasági szervezetek közötti két- és többoldalú megállapodások rendszere” biztosítja (Makszimova, 1975: 120). Az integrációnak „*tartós*” és *hosszú távú jellegű* együttműködésként való felfogása más szerzőkre is jellemző.

Mások szerint az integráció *mint szervezett vagy intézményesített munkamegosztás* fogható fel. Ezekre a megközelítésekre az institucionalisták ismertetésénél visszatérünk.

Az integrációt meghatározhatjuk mint a nemzetközi munkamegosztás különböző *formáit és területeit átfogó folyamatot*. Az integráció *komplex nemzetközi együttműködés*, amely kiterjed a teljes újratermelési folyamatra és nemzetközi kapcsolatrendszerre (kereskedelem, tőke és munkaerő-áramlás, technikai kapcsolatok, makroszabályozás stb.). „A nemzetgazdaság mint makroökonómiai alapegység a javak termelésének, elosztásának és felhasználásának meghatározott rendszerét jelenti. A társadalmi újratermelés folyamata korunkban még alapvetően a nemzeti termék újratermelése. A nemzetgazdaság azt a keretet adja, amelyben a gazdasági formák rendszerén keresztül megvalósulnak az újratermelés arányai és a gazdasági tevékenységek egyensúlya. A nemzetgazdaság ilyen szempontból a társadalmi termelés meghatározott komplexitását testesíti meg. A nemzetközi gazdasági integráció nemzeti újratermelési folyamatok egyesülését és kölcsönös függésének a fokozódását valósítja meg” (Palánkai, 1989: 18–19). Eszerint nemzetközileg mikroszinten az integráció a transznacionális társaságok vagy vállalati kapcsolatok keretében valósul meg. Makroszinten az integrációs folyamat a kereskedelmi és gazdasági csoportosulások különböző fokozataiban határozható meg.

Az integrációt gazdasági szempontból tehát *mint intenzív, tartós és hosszú távú, szervezett és intézményesített, az egész újratermelési folyamatot átfogó komplex munkamegosztást* határozhatjuk meg.

Az integráció gazdasági elméletei hangsúlyozzák, hogy a nemzetközi munkamegosztás mind a specializáción, mind a kooperáción keresztül a hatékonyság növelésével jár együtt. A munkamegosztási elméletek szerint *hatékonyság és a jólét fokozása* tehát az integrációknak általános és alapvető motiváló tényezője. Már ezúttal hangsúlyozni kell, hogy az előnyök és a hátrányok pontos felmérése politikai kérdés is. Azok „igazságos megosztása” (just retour) az EK-ban kezdettől elfogadott alapelv volt, s adott esetben döntően befolyásolta a közvélemény alakulását (pl. a belépésekkel kapcsolatosan).

2.2. Tranzakcionista felfogások

A különböző iskolák között külön kell foglalkoznunk a tranzakcionista elméletekkel, egyebek mellett azért is, mert felfogásaik és megközelítéseik számos vonatkozásban hasonlítanak a munkamegosztási elméletekhez. A tranzakcionista az integráció alapvető céljának a feszültségek és konfliktusok kezelését tekintik, s az integrációt széles értelemben mint a „biztonsági közösség” kialakulását fogják fel. A tranzakcionista vagy kommunikációs elméletek egyik fő képviselőjének Karl Deutschot tartják: „Következésképpen a nemzetközi integrációt mint egy régióban vagy államok csoportján belül elért biztonságot definiálhatjuk. A sikeres integráció annak a valószínűségnek a radikális csökkentését jelenti, hogy az államok vitáikat erőszakos eszközök bevetésével oldják meg. A »biztonsági közösség« meghatározása összekapcsolódik az integráció felfogásával. »Biztonsági közösségeknek« nevezzük az emberek olyan csoportjait, amelyek »integrálttá« váltak. Továbbá az integráció felfogható egy bizonyos területen belül a »biztonsági közösség« érzésének, intézményeinek és gyakorlatának megvalósulásaként, amelyek elég erősek és széles körűek ahhoz, hogy hosszú időre a lakosság körében megerősítsék a »békés változások« várakozását” (Deutsch et al., 1957: 5). Az integráció tehát feltételezi a közösségi érzést, a szolidaritást, a politikai és a szociális kohéziót,

s ami legalább ennyire fontos, a megfelelő intézményi rendszert, legyen az világméretű (pl. ENSZ) vagy regionális (pl. EK/EU).

A tranzakcionalisták, hasonlóan a munkamegosztási elméletekhez, nagy hangsúlyt helyeznek a kooperáció és a kapcsolatok intenzitására, amelyre a biztonsági közösség s következésképpen az integráció építésének fő emeltyűjeként tekintenek. „Az integrációra vonatkozó tranzakcionista munkák irányadó hipotézise, hogy az államok *közötti* közösségi érzés az államok *közötti* kommunikáció szintjének a függvénye. A nemzetközi közösséghez (Gemeinschaft) az út a kölcsönös tranzakciók hálózatának létrejöttére épül. Minél több az interakció *a* és *b* ország között, annál nagyobb lesz *a* és *b* kölcsönös fontossága egymás számára (kölcsönös relevanciája). Annak megértése, hogy az interakció előnyös, a bizalom érzését erősíti meg *a* és *b* között. A bizalommal további interakciók járnak együtt” (Deutsch, 1964: 69).

A konfliktusok forrásaival foglalkoznak az ún. *távolságelméletek* (distance theories), amelyeknek számos ponton kapcsolódnak a tranzakcionista és kommunikációs elméletekhez. Ezek szerint a konfliktusok vagy a viszályok (háborúk vagy viták) eltérésekre, különbségekre, a hasonlóság hiányára vezethetők vissza, amelyek a gazdaságban (a fejlettség és a jövedelmek különbsége) vagy a kultúrában (hagyományok, vallás stb.) gyökerezhetnek. A társadalomtudományok ezen irányzata szerint „az emberek közötti ellenségeskedés megszűnne, ha mindnyájan egyformák lennének. A háborúkra, ezen érvelés szerint, az emberek közötti különbségek sarkallnak, az érdekek ütközése, a félelmek és a féltékenységek ezekből a különbségekből származnak” (Sullivan, 1976: 208). „A nemzetközi rendszerek, amelyek integráltak, egészében békésebbek lesznek” (Sullivan, 1976: 209). Ez természetesen nagyfokú egyszerűsítés, hiszen a piacokon éppen az azonos termelési struktúrák között van a legélesebb verseny, s a versenyben szereplők nem mindig válogatnak az eszközökben. Azonos érdekek adott esetben különösen élesen ütközhetnek. Igen éles konfliktusok, esetenként háborúk folynak a szűkös forrásokért, függetlenül attól, hogy a szereplők között van-e érdemi különbség vagy nincs. Egy-egy ideológiai vagy vallási közösségben is keletkezhetnek éles konfliktusok (pl. éppen gazdasági megfontolások alapján), holott a különbségeket aligha lehetne kimutatni.

Az integráció tehát ezek szerint olyan gazdasági és társadalmi „közeledés”, amely adott területeken a „távolságokat” tünteti el. A fejlettségi színvonalak kiegyenlítődése így mint az integráció kritériuma jelenik meg. Ilyen szempontból a *kommunikáció és a kooperáció intenzitásának* döntő jelentősége van, gyakorlatilag „az integrációt nagyon gyakran mint magas szintű kommunikációt és tranzakciókat definiálják. Következésképpen, mint látni fogjuk, különösen a nyugat-európai tanulmányokban, az integráció szintjét közvetlenül a tranzakciók szintjével kötik össze” (Sullivan, 1976: 214).

A *politikatudományi felfogások* jelentős része szerint a nemzetközi integráció tehát a konfliktusok, viták, feszültségek és érdekütközések *békés kezelését* szolgálja. „Az integráció annak a valószínűségére utal, hogy a konfliktusokat erőszak nélkül oldják meg” (Lindberg, 1963). Az újabb háború kiküszöbölésének törekvése a nyugat-európai integrációt is erőteljesen motiválta. A háború után „parancsolóan szükségessé vált új koncepciókat és nagyvonalú eszméket kialakítani, hogy a jövőben bármilyen polgárháború az európai testvérm nemzetek között lehetetlen legyen” (Kitzinger, 1963: 3). Ez visszanyúl a kanti gondolatra, miszerint az egyesülésre az „örök béke” érdekében van szükség.

2.3. Kölcsönös függés és integráció

Az integráció tartalmi meghatározása szempontjából kiemelt jelentőséget tulajdonítunk a *kölcsönös függésnek*. A kölcsönös függés kialakulása szoros kapcsolatban van a munkamegosztás, különösen a nemzetközi munkamegosztás legutóbbi évtizedekre jellemző fejlődésével. Fogalmazhatunk úgy is, hogy végső soron a nemzetközi együttműködés bizonyos intenzitása vezet a *belső kölcsönös függés kialakulásához és növekedéséhez, és végső soron az integrációhoz*.

Első megközelítésben, „a nemzetek közötti gazdasági kapcsolataik vagy *kölcsönös függésük* nyers mérésére az áru- és szolgáltatásimportjuk és -exportjuk bruttó nemzeti termékükhöz viszonyított aránya adódik” (Salvatore, 1993: 3). Deutsch hasonló módon a külkereskedelem és a GDP közötti egyszerű mennyiségi arányokon alapuló megközelítést javasolja a kölcsönös függés mérésére. „Általánosan, minél nagyobb bármely két szereplő között (akik lehetnek államok vagy államok egy csoportja) a tranzakciók aránya a vonatkozó tevékenységük összességéhez képest, azt feltételezhetjük, annál nagyobb kölcsönös függésük súlya” (Deutsch, 1978: 261).

Szélesebb és általánosabb megközelítésben, a kölcsönös függést felfoghatjuk *mint állapotot vagy mint folyamatot*, amikor a társadalmi-gazdasági szereplők helyzete és tevékenysége kölcsönösen meghatározottá válik. A gazdasági események és politikák (költségvetési hány, kamatláb, árfolyam stb.) egyik ország részéről lényegesen hathatnak egy másik országra és viszont. Természetesen ez nagyban függ az országok nagyságától és világgazdasági súlyától. Mindennek függvényében egy ország adott esetben tisztán belpolitikai indíttatású lépéseinek is széles körű nemzetközi következményei lehetnek.

A kölcsönös függést *a nemzetközi kapcsolatok új minőségének* tekinthetjük, amikor a kapcsolatok bővülésének eredményeként egy bizonyos ponton az országok egymással szembeni helyzete lényegesen megváltozik, politikáik és tevékenységük kölcsönösen meghatározottá válik. Felmerül a kérdés, mi az a kritikus pont, mi a kooperáció intenzitásának az a szintje, amikor az egyszerű kapcsolatok új minőségbe fordulnak, s a nemzetek között kölcsönös függőséget idéznek elő? Ez a kérdés már akkor is felmerült, amikor az integráció lényegét a kooperáció intenzitásával próbáltuk meghatározni. Egyik lehetőség valamilyen *minimális függési küszöb* meghatározása, amelynek az átlépésével a gazdasági kapcsolatok a kölcsönös függés állapotába kerülnek. A nemzetközi irodalomban ezt nagyjából a *10% körüli szintre* helyezik, amit természetesen mindig az adott összefüggésben kell vizsgálni. Mondhatjuk tehát, ha egy ország külkereskedelme meghaladja a GDP-jének 10%-át, akkor az ország függővé vált a külkereskedelemtől. Ezt lehet termékekre is vonatkoztatni. Hasonlóan, ha például egy ország olajellátásában az import meghaladja a 10%-ot, akkor az ország importfüggővé válik. De ha az összes olajimporton belül egy szállító (ország vagy cég) több mint 10%-os részesedéssel bír, akkor az ország függ attól a szállítótól. (Ezt a küszöböt a Nemzetközi Energiaügynökség és az EK/EU is alkalmazta energiaimport-politikájában mint függőségi indikátort.)

A kölcsönös függés elméleti értelmezése már az 1960-as években elkezdődött, de a nemzetközi kapcsolatok tudományágának alapkategóriájává csak az 1970-es évektől vált.³ „Általános szóhasználatban a *függés* olyan állapotot jelent, amelyet külső erők meghatároznak és nagyban befolyásolnak. Az *interdependencia* a legegyszerűbb meghatározásban kölcsönös függést jelent. A kölcsönös függés a nemzetközi politikában olyan

helyzetre vonatkozik, amit az országok közötti vagy a különböző országok szereplői közötti reciprokhatások jellemeznek. Ezek a hatások gyakran nemzetközi tranzakciókból származnak – a pénzek, az áruk, az emberek és az üzenetek nemzetközi határokon keresztül áramlásából. Ezek a tranzakciók a második világháború óta drámaian megsokszorozódtak. Mégis ez az összekapcsolódás nem ugyanaz, mint a kölcsönös függés. A tranzakciók kölcsönös függésre gyakorolt hatása, azoktól a kényszerektől vagy költségektől függ, amelyekkel ezek járnak. Ahol a tranzakciónak viszonyos költség hatásai vannak (még ha nem is szükségszerűen szimmetrikusak), akkor kölcsönös függésről van szó. Ahol a tranzakciónak ilyen érdemi költség hatásai nincsenek, akkor egyszerűen összekapcsolódásról kell beszélni” (Keohane és Nye, 1977: 8–9). A „költség hatások”-at tehát a kölcsönös függés értelmezésének egyik fő kritériumaként tekinthetjük.

Az 1970-es évektől a világgazdaságban bekövetkezett minőségi változásokkal a magyar közgazdasági irodalom is korán elkezdett foglalkozni. Olyan kérdésekről, mint a globalizáció és a „globális problémák”, a világgazdasági függési viszonyok, így a kölcsönös függés vagy a transznacionális társaságok és az integráció, számos szerző (Bognár József, Kádár Béla, Simai Mihály, Szentes Tamás, Török Ádám és mások) tanulmánya jelent meg. „Az 1970-es évekre a nemzetköziesedés történelmi folyamata minőségileg új szakaszba lépett. A folyamatot a kölcsönös függés kialakulása, a transznacionális társaságok elterjedése és a globális problémák kiéleződése fémjelzi” (Palánkai, 1986: 33).

A kölcsönös függést a magyar irodalom kezdettől komplex folyamatként és jelenségként határozza meg. „A szó szerint »kölcsönös függőség« értelmezése, problémaköre rendkívül sokoldalú. Elsősorban azt jelenti, hogy az államok életét, létezését más államok életének, létezésének következményei sokoldalúan szövik át. Ennek nyomán céljaik csak a többi ország létezésének és hatásának a figyelembevételével realizálhatók, politikai és gazdasági téren egyaránt” (Simai, 1985: 102).

Simai megkülönbözteti az „elszigetelt kölcsönhatások” (véletlenszerű, marginális partnerkapcsolatok), az „intenzív kölcsönhatások” (tartós és sokrétű kapcsolatok jelentős politikai és gazdasági hatásokkal), valamint az „interdependencia és a komplex interdependencia” fogalmát, ami „nemcsak gazdasági, hanem politikai kategória is”, és „nem szűkíthető le az államok közötti gazdasági együttműködés fontosságának változásaira”. A kölcsönös függőségi viszonyok gazdasági téren „azt jelentik, hogy az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő áramlása, valamint a nemzetközi pénzügyi kapcsolatok nemcsak a nemzeti jövedelem növekedését, hanem annak elosztását is befolyásolják. Az interdependens nemzetközi szerkezeti rendszerben az államok közötti gazdasági viszonyok az érdekközösség bizonyos szintjén alapulnak. Ez eleve stabilabbá teszi az államközi kapcsolatokat. Az érdekek és ennek nyomán az államközi kapcsolódások idővel természetesen módosulnak. A rendszerben részt vevő országok közötti kapcsolatok megszakításának következményei azonban számottevőek, és költségei magasak. A komplex interdependencia azt jelenti, hogy az államok közötti kapcsolat ebben a fázisban különösen sokszátozós. Magában foglalja az uralkodó elit közötti informális kapcsolatokat, a nem kormányzó elit intim viszonyát” (Simai és Gál, 2000: 79–80).

Az interdependenciát és az integrációt kezdettől egymásra vonatkoztatták, és sok szempontból gyakran rendkívül közeli fogalmaknak tekintették. „Az integráció, tehát egységek közötti kapcsolat, amelyben azok kölcsönösen függnek egymástól, és közösen olyan rendszer-

sajátosságokat hoznak létre, amelyekkel külön-külön nem rendelkeznének. Néha azonban az „integráció” szót *integratív folyamatok* leírására használják, amelyen keresztül korábban elkülönült egységek között ilyen kapcsolatok vagy helyzetek kialakulnak. A politikában az integráció olyan viszonyt jelent, amelyben az ilyen politikai szereplők, egységek vagy alkotórészek magatartása a fennállóhoz képest módosul. Az integrált rendszer olyan mértékben *kohéziós*, amennyiben képes ellenállni kényszereknek és megterheléseknek, fenntartja a rendszer egyensúlyát, és ellenáll a felbomlásnak” (Deutsch, 1978: 198–199).

Hirst és Thomson egy harmadik elemet is bevezet, nevezetesen a *nyitottságot*. Az interdependencia és az integráció szoros és kölcsönös viszonyban vannak a nyitottsággal. „Az »autonómia« fogalma alatt azt értjük, hogy a nemzetgazdasági hatóságok képesek saját gazdaságpolitikájukat meghatározni, és azt végrehajtani. Ez nyilvánvalóan mértékek függvénye. Az autonómia szorosan kapcsolódik a »nyitottsághoz«, az »interdependenciához« és az »integrációhoz«. A nyitottság azt a mértéket jelzi, amennyiben a nemzetgazdaságok alá vannak rendelve a határaikon kívüli gazdasági szereplők akcióinak, s amilyen mértékben saját gazdasági szereplőik a külső gazdasági tevékenységek felé orientálódnak. Ez viszont kapcsolódik a gazdasági rendszerek kölcsönös függésének mértékéhez, amelyben ezek a szereplők működnek. A kölcsönös függés tehát rendszeres kapcsolatokat fejez ki a rendszeren vagy rezsimen belül működő gazdasági tevékenységek között. Az integráció az a folyamat, amely a kölcsönös függést létrehozza” (Hirst és Thomson, 1999: 281).

„A kölcsönös függés azonban nem mindig vezet integrációra. Az »interdependencia« szó kétirányú folyamatot jelez. Arra emlékeztet bennünket, hogy az államok vagy más nemzetközi szereplők között ez a viszony kölcsönös – vagyis ami *A* szereplővel történik, az érinti *B*-t, de ami *B*-vel történik, az számít *A*-nak is. Ezen túlmenően az »interdependencia« szó azt is kifejezi, hogy ezek a kettős hatások valamilyen módon egyenlőek, bár nem feltétlenül szükséges, hogy így legyen. Minél inkább egyenlőtlen és egyoldalú a befolyások és a hatalmi viszonyok alakulása, annál inkább hajlamosak szegényebb és gyengébb országok népei »imperializmusról« vagy »függésről« beszélni” (Deutsch, 1978: 263).

A kölcsönös függés nem kiegyensúlyozott folyamat, hanem azt súlyos aszimmetriák jellemzik. Szentes Tamás az aszimmetrikus interdependenciák komplex elemzését adja. Azokat a nemzetközi tulajdonviszonyokban, a munkamegosztásban, a nemzetközi áru- és szolgáltatáskereskedelemben, a pénzügyi kapcsolatokban, valamint a technológia, az információk és a munkaerő áramlásában vizsgálja (Szentes, 1999).

A kölcsönös függés aszimmetrikus és egyenetlen volta s az országok többségének egyoldalú és súlyos függése a globális gazdaságtól kérdésessé tehetik a globális integráció érvényességét. „Ezek szerint a szkeptikusok szerint az integráció egész fogalma félrevezető, hiszen a világ gazdaság magját a világ 200 országából talán csak 30 teszi ki” (Lechner, 2005: 158). Erre a harminc országra jut a világ tőkeállományának túlnyomó része és közel valamennyi transznacionális társaság. A másik 170 függését sem lehet tagadni, sőt a kapcsolatok kiegyensúlyozatlansága számukra súlyos következményekkel jár. Éppen nagy pénzügyi válságok mutatták meg, milyen nagy mértékű a meghatározottság, s a következményeket senki nem tudja megspórolni. Ezzel kapcsolatban „a ragály metaforájának széles körű használata győzte meg a világ közvéleményét, hogy a világ ténylegesen egy integrált gazdasággá vált, amelyben mindenki függ mindenki mástól” (Lechner, 2005: 157).

Összefoglalásként megállapítható, hogy ebben az összefüggésben az integráció tehát azt jelenti, hogy a kölcsönös függésen keresztül adott országok fejlődése, egyensúlyviszonyai, gazdasági stabilitása és teljesítménye a közösségi partnerkapcsolatoktól válik meghatározottá. A folyamat regionális intézményekbe szerveződik, de globálisan is egyre nagyobb számú intézmény szervezi és szolgálja. A világgazdaság önálló, organikus rendszer, amely az utóbbi évtizedek globalizációjával egyre inkább mint integrálódó struktúra fogható fel. *A kölcsönös függés az integráció legfontosabb tartalmi vonatkozása.*

³Az „interdependencia” terminus már szerepel Marx–Engels *Kommunista Kiáltványában*, amelyet 1848-ban adtak ki.

3. A nemzetközi integráció néhány lehetséges elméleti értelmezése

Az egyesülési, összefonódási, alkalmazkodási vagy közösséggé válási folyamatot az egyes integrációelméleti iskolák kétségtelenül különböző oldalokról és hangsúlyokkal közelítik meg. Nehéz lenne megmondani, ezek közül melyik a fontos és helyes. Valójában együttesen adják korunk integrációelméletét. „Az elefánt és a bölcsek meséje az elméletek sikertelenségéről nemcsak az integrációs elméletekre, hanem szinte a társadalom- és természettudományok egészére igaz. Bár igaz, hogy a vizsgált elméletek csak az igazság csírait tartalmazzák, és nem képesek az integrációs folyamat átfogó magyarázatát adni, mégis előrébb vitték a tudományt, hozzájárultak az európai politikai folyamatok megértéséhez, de mindenekelőtt megteremtették azt a fogalomkészletet, amellyel értelmes vita folytatható az európai folyamatokról, azaz egy európai integrációs politikai kultúra alapjait vetették meg” (Kende 1995: 96).

Az egyes elméleti iskolák és irányzatok tehát az integrációelmélet fontos összefüggéseire hívják fel a figyelmet, s lehetővé teszik, hogy néhány általános kérdését megfogalmazzuk. Az integrációnak aligha lehet egyetlen definícióját adni, különösen, ha azt nemzetközi szinten vizsgáljuk, de bizonyos kérdésekben viszonylag nagy biztonsággal foglalhatunk állást.

1. Az integráció *történelmi folyamat*, amely nem szűkíthető csak a jelenlegi globális és regionális integrációra. Az egyesülési és összefonódási tendencia végigkíséri az emberiség egész történetét a törzsek egyesülésétől napjaink globalizálódó világgazdaságáig. Az integrációnak is felrajzolható a történelmi íve, ami egyre bonyolultabb formák felé halad, miközben adott formák meghatározott átalakulás mellett együtt élnek. Kiindulópontnak mindenképpen a családot tekinthetjük, ami mint alapvető közösség az emberi társadalom folyamatos újratermelődése szempontjából mindig meghatározó jelentőségű volt, s a történelem során jelentős változásokon ment keresztül. A család mint mikroközösség, önmagában is mindig több funkciót töltött be, szolgálta a biológiai újratermelést, miközben létfontosságú termelő és szolgáltató funkciókat (pl. szocializáció) töltött be. Az ősi társadalmak családi és törzsi szövetségekre szerveződtek (tekinthetjük ezt makrodimenzióknak), s ezek összefogásából vagy uralmából akár jelentős birodalmak (városállamok vagy azok szövetsége) is kialakulhattak. Makroszinten a mezőgazdasági társadalmak már államilag szervezett közösségeket igényeltek, s a birodalmi terjeszkedésnek nem egyszerűen a javak elsajátítása (rablás), hanem a létfontosságú termelési tényezők, a munkaerő (rabszolgák), a föld és a nyersanyagforrások megszerzése és működtetése volt.

Az ipari társadalommal az integráció új szakaszba lépett. Már a középkori céhek is olyan tömörülések voltak, amelyek modern értelemben sok fontos funkciót töltek be (szakképzés, minőségvédelem, a piacok biztosítása, érdekvédelem stb.). Az ipari forradalom szempontjából nagy jelentőségük volt a manufaktúrák kialakulásának, amelyek a modern termelés-szervezés és racionalizálás fontos kiindulópontjai voltak. Ezek keretül szolgáltak a technikai újításoknak, s a későbbiekben belőlük fejlődtek ki a modern ipar üzemi és gyári struktúrái.

Makroszinten az ipari társadalmak a modern nemzeti államok megszerveződésével jártak, amelyek már fontos társadalom- és gazdaságszervező, politikai és hatalmi funkciókat töltenek be. Európa modern nemzeti államai a kontinens újkori történelme során alapvetően városok, fejedelemségek vagy tartományok egyesüléséből alakultak ki. A nemzetiségi integrálódás a világ különböző régióiban nagy változatossággal valósult meg (Brazília, USA, India stb.).

Nemzetközi méretekben az integráció szervezett intézményi keretek között az utóbbi évtizedekben látszik megvalósulni. Korunkban a globális méretű termelő-gazdálkodó szervezetek (transznacionális vállalatok) gyors növekedésének vagyunk tanúi, miközben a nemzeti államok szuverenitásuk egy részét regionális és globális integrációs intézményeknek (más részét lokális) adják át.

2. Az integráció *komplex folyamat*, amely átfogja a társadalmi, gazdasági, politikai és kulturális élet valamennyi területét, az egyéni emberi kapcsolatokat és a makrotársadalmi viszonyokat egyaránt. Az irodalomban széles körű az a felfogás, amely például megkülönbözteti a gazdasági, a politikai és a társadalmi integráció fogalmát. „A gazdasági integráció magas szintű kereskedést jelent; a szociális integráció a tömegek, speciális és elitcsoportok egyesülését foglalja magában; a politikai integráció pedig a jelenségek széles körét öleli fel, benne egyre több nemzetközi szinten hozott döntést, nemzetközi bürokráciákat, valamint a nemzetek közötti viselkedési hasonlóságokat” (Sullivan, 1976: 215).

A nemzetközi integrációt az elméleti irányzatok többsége *többszintű folyamat*nak tekinti. A nemzetközi gazdasági integráció vonatkozásában *megkülönböztetem a mikro- és a makrogazdasági integráció fogalmát*. „A *mikrointegráció* alatt olyan összefonódási folyamatot értünk, amely az egyes termelők között valósul meg, nemzetközi termelési, forgalmi, műszaki és fejlesztési kooperációk vagy közös termelőegységek formájában. A *makrointegráció* viszont az egész társadalom, a nemzeti gazdálkodás szférái között jelentkezik. A kettő szorosan összefügg. Az egyes termelők tömegeinek egyesülése vezet el végül is a nemzetgazdaságok fokozatos integrációjához, amely ezúttal a társadalmi újratermelési folyamatok összekapcsolódásaként fogható fel. A makrointegráció a gazdálkodás szférájában viszont piaci és gazdaságpolitikai kereteket teremt a mikrointegráció folyamatának (gazdasági unió)” (Palánkai, 1976: 254). Korunk világ gazdaságára az a jellemző, hogy a vállalati, valamint a nemzeti, a regionális és a globális integrációs folyamatok egymással párhuzamosak, kölcsönhatásban vannak, és bonyolultan egymásra rétegződnek.

3. Az integráció *több lépcsőben valósul meg*. Sokan az integráció kiindulópontjának a piacok megnyitását és egyesítését tekintik, amit követhet a gazdaságpolitikák integrálása. A liberalizálás, a „mesterséges akadályok” leépítése, valamint a gazdaságpolitikák integrációjának különbségét Jan Tinbergen a *negatív és a*

pozitív integráció fogalmának bevezetésével fejezi ki. „A negatív integráció elsősorban a nemzeti gazdaságok közötti kereskedelmi korlátozások leépítéséből áll, azaz az importvámok csökkentéséből és a kvóták eltörléséből.” Ezzel szemben a „pozitív integráció mind új intézmények és mechanizmusok kialakításán, mind a meglévő mechanizmusok módosításán keresztül elvben azokra az intézményekre és mechanizmusokra vonatkozik, amelyek centralizált irányítást igényelnek” (Tinbergen, 1965: 76). A „negatív” integráció tehát nem más, mint liberalizálás, míg a „pozitív” integráció intézményépítés, vagyis részben új intézmények és mechanizmusok kialakítása, részben pedig a meglévő mechanizmusok módosítása. John Pinder más megközelítésben használja a negatív és a pozitív integráció megkülönböztetését. Szerinte a kérdés az, hogy egyrészt „vajon a cél a diszkrimináció eltörlése vagy másrészt a jólét maximalizálása” (Pinder, 1969).

„Statikus” értelemben a »gazdasági integráció« olyan helyzetként fogható fel, amelyben egy nagyobb gazdaság nemzeti elemeit többé nem választják el gazdasági határok, hanem mint egység együttesen funkcionálnak. A »dinamikus« felfogás a tagállamok közötti gazdasági határok fokozatos leépítésére utal (más szóval a nemzeti diszkrimináció megszüntetésére), miközben a korábban elkülönült nemzeti egységek fokozatosan egy nagyobb egészbe egyesülnek. Természetesen a statikus értelmezés azonnal teljes egészében érvényes, amint az integrációs folyamat végighaladt különböző fokozatain, és elérte célját” (Molle, 1990: 1).

A gazdaság és a gazdasági viszonyok *alulról építkeznek*, a törvényszerűségek is mindig az egyes egyének (termelő, fogyasztó, vállalkozó, adófizető stb.) tevékenységén keresztül érvényesülnek. Azok álláspontját, magatartását és cselekvését érdekük mozgatja. Helyzetükből, viszonyaikból, gondolkodásukból és törekvéseikből épül fel a társadalom szociológiája, politikai arculata és végül is gazdasági hatékonysága. A társadalom és a gazdaság főszereplőjének, kiindulópontjának és mozgatójának ezért az „*egyén*”-t tartom, az integráció pedig alapvetően nem másra utal, mint arra, hogyan és milyen keretekben szerveződik meg társadalmi-gazdasági tevékenysége és élete.

4. Az integráció *szerves folyamat*, amely a gazdasági szereplők racionális cselekvéséből, a gazdaság hatékonyabb működtetéséből bontakozik ki. Sokak szerint az integráció egyesülésként való felfogása csak felszínes és mennyiségi megközelítés. *Minőségileg az integrációs tendencia egyre fejlettebb, magasabb rendű és növekvő hatékonyságú vagy hatásfokú közösségek vagy organizmusok kialakulása* (legyen szó gazdaságról vagy éppenséggel valamilyen biológiai organizmusról). Gazdasági vonatkozásban ez azt jelenti, hogy a termelő és a fogyasztó egyének egyre finomabb és sokrétűbb specializációja és együttműködése valósul meg, és társadalmi tevékenységük egyre nagyobb hatékonyságú organizmusokba szerveződik a közvetlen termelés szintjétől (mikrogazdasági szféra) a nemzetgazdaságig vagy a világ gazdaságig (makro- vagy megagazdasági szféra). Ezt nevezhetjük *az integráció organikus felfogásának*.

Az utóbbi évtizedek világ gazdaságában általánossá vált a termelők és az ágazatok szoros és bonyolult, a laza piaci kapcsolatokon túllépő, közvetlen tőketulajdonosi, termelési, kutatási, és értékesítési összekapcsolódása. Ezek a kapcsolatok egyrészt a transznacionális vállalatok keretében vállalaton belülivé, másrészt a közvetlen kutatási, termelési, piaci és infrastrukturális

kapcsolatokon keresztül egész gazdaságot átfogóvá váltak. Ebben a reálgazdasági struktúrában a mikro- és a makrointegrációs folyamatok szervesen összekapcsolódnak, s az egyes vállalat számára mint „háttérpári”, szolgáltató és „infrastrukturális” feltételek meghatározzák a költségviszonyokat és az általános piaci versenyképességet. A kis- és nagy-, termelő és szolgáltató vállalatok integrálódó komplexuma, a korszerű gazdaság komplex rendszere mindinkább átcsap a nemzeti határokon, s globális méretekben szerveződik meg. A globális racionalizálás keretében világméretekben keresi a forrásallokáció optimumait, használja ki a méretgazdasági előnyöket, épít az olcsó háttérpári feltételekre és infrastruktúrára (kooperációs partnerek, olcsó energia vagy szakképzett munkaerő), és vállalja a globális piacok versenyének kényszerítő hatásait.

A nemzetközi integráció is tehát a mikroszinttől a globális felé építkezik, s azt komplex oda-vissza hatások mozgatják és határozzák meg. Ezek között az organikus egymásra rétegeződések között kétségtelenül a legáltalánosabb a globális dimenzió.

5. A nemzetközi integráció *demokratikus folyamat*. A nemzetközi integráció egyik legfontosabb sajátossága napjainkban, hogy *szuverén államok vagy nemzetgazdaságok önkéntes, komplex, gazdasági és politikai összekapcsolódásaként* határozható meg. Nincs köze tehát a korábbi időszakok erőszakos hódításokon és gyarmatosításon alapuló birodalmi „integrációihoz”. Magyarországon például bőséges irodalom foglalkozik az Osztrák–Magyar Monarchia integrációs kérdéseivel, majd a felbomlást követő „dezintegrációval” és annak következményeivel. A mai integrációs törekvések teljesen új alapokon és feltételekkel jelentkeznek, noha a történelmi tapasztalatok hasznos tanulságokkal szolgálhatnak (Berend, 1968).

Az integráció mint egyesülés és összefonódás végső soron az adott nemzetgazdaság feloldódásához és szuverenitásának korlátozódásához vezet. A nemzet ugyanakkor, különösen az újkori történelemben, olyan közösségnek bizonyult, amelyhez rendkívül erős az egyéni és társadalmi kötődés. Ezt alátámasztják az évszázad végének véres kelet-európai etnikai és nemzetiségi háborúi is. Nagyon erőteljes megfontolásokra, kényszerekre vagy „nyereségekre” van tehát szükség, hogy a nemzeti állam „szuverenitásáról” akárcsak részlegesen is „önként” lemondjon. Ezek lehetnek gazdaságiak (növekedési, modernizációs vagy jóléti nyereségek) vagy politikaiak (a döntéshozásban való részvétel) egyaránt.

A demokrácia olyan értékfogalom, amelyet széles tömegek fogadnak el, s amely az elmúlt évtizedekben szorosan összekapcsolódott az európai integráció fogalmával és folyamatával. „A »gazdasági integráció« értékkel terhelt fogalom. Ez maga után vonja azt, hogy elérése kívánatos. Valamely kultúra egységes volta azonban azt jelenti, hogy viszonylag nagy mértékű az értékelések egyfajta közössége, s ebből következően a homályosság is korlátok közé szorul. E könyvben a »gazdasági integráció« fogalmát összekapcsoltuk a nyugati civilizáció olyan régi eszményeivel, mint a szabadság és egyenlőség, és különösen a gazdasági lehetőségek egyenlősége. Fejlett országokban a fejlődés iránya az, hogy folyamatosan egyre nagyobb hangsúlyt kapnak ezek az eszmények, és nemzeti keretekben is egyre inkább megvalósulnak” (Myrdal, 1972: 87, 89, 90). Az integráció gondolatát Európában a politikai pártok és a közvélemény széles körei kezdettől támogatták. Az utóbbi évtizedekben az EU-integráció előrehaladása és sikerei alapján Európa fokozatos egyesülése az egész kontinensen népszerű és vonzó távlattá vált.

B. Az integráció mérésének lehetőségei

Palánkai Tibor

1. Kísérletek a globális és regionális integrációs folyamat és az integráltság mérésére
2. A mai világ gazdaság integrációs profiljai
3. A globális integrációs folyamat tendenciái
4. A globális integráció történelmi ívéről
5. Az EU-országok integrációs teljesítménye

1. Kísérletek a globális és regionális integrációs folyamat és az integráltság mérésére

Az integrációt mint folyamatot, valamint állapotot (integráltság), az integráció „intenzitását” az irodalomban nagyszámú mutatóval mérik. A mérési kísérletek a globális és regionális integrációk feltérképezésére és elemzésére egyaránt kiterjednek.

A globalizációt David Held és munkatársai két alapidimenzióban vizsgálják, megkülönböztetik az elemzés „tér-idő” (spatio-temporal) és szervezeti (organisational) dimenzióit. Négy tér-idő dimenzióról beszélnek, amely mint „keret alapot biztosít a globalizáció történelmi jellemzőinek mind mennyiségi, mind minőségi értékelésére. Ennek érdekében elemezhetjük 1. a kapcsolatok és összekötődések hálózatának kiterjedtségét (extensiveness); 2. ezeken a hálózatokon belül az áramlások és a tevékenységi szintek intenzitását; 3. a kölcsönös cserék sebességét vagy gyorsaságát; és 4. ezeknek a jelenségeknek a hatását a különböző közösségekre. Annak a rendszerezett értékelése, ahogy ezek a jelenségek fejlődtek, betekintést ad a globalizáció változó történelmi formáiba, lehetőséget ad a kulcstulajdonságok élesebb azonosítására és összehasonlítására és a globalizáció különböző korszakai megkülönböztető formáinak szétválasztására. A globalizáció ilyen megközelítése elkerülhetővé teszi azt a jelenlegi tendenciát, amely egyrészt a globalizációt vagy alapvetően újnak feltételezi, vagy másrészt semmi új nincs a globális gazdasági és társadalmi összekapcsolódás jelenlegi színvonalában, miután azok a korábbi időszakokhoz hasonlítani tűnnek” (Held, 2005: 17).

A szervezeti dimenzióban az infrastruktúra, a globális hálózatok intézményei és a hatalomgyakorlás, a globális rétegződés, valamint a globális kapcsolatok domináns módozatait megkülönböztetik meg. A rétegződés lehet hierarchikus és aszimmetrikus, ami jelzi, hogy a globalizáció eltérő hatással lehet társadalmi vagy etnikai csoportokra, vagy a nemekre. A domináns kapcsolati módozatok lehetnek birodalmi vagy kényszerítő jellegűek, kooperatívak vagy kompetitívek, vagy éppen konfliktusosak. A hatalom elsődleges eszközei lehetnek katonaiak vagy gazdaságiak.

A paraméterek mennyiségi és minőségi elemzése alapján az elemzők a globalizáció négy alaptípusát különböztetik meg.

1. „*Erős globalizáció*” (thick globalization), amely mind kiterjedtségében, mind intenzitásában, valamint sebességében és hatásaiban is magas szintű. Egyesek szerint már a késő 19. századi gyarmati birodalmak is közel álltak ehhez. Az EU-integráció többé-kevésbé megfelel ennek a követelménynek.
2. *Diffúz (rendezetlen) globalizáció*, ahol a kiterjedtség, az intenzitás és a sebesség is magas szintű, de hatásaiban gyenge. „Ez olyan állapot, amely normatív megközelítésben sokak számára kívánatos lehet, akik a jelenlegi gazdasági globalizáció túlzásait kritikusan közelítik” (Held, 2005: 22).
3. „*Expanzív globalizáció*”, amelyre magas fokú kiterjedtség és hatások, de gyenge intenzitás és sebesség jellemző. Ilyenek leginkább a korai gyarmati terjeszkedések voltak.
4. „*Gyenge globalizáció*”, amely egyedül kiterjedtségében magas szintű, de más paramétereiben erőtlen. Ilyenek voltak az Európa és Kína vagy Távol-Kelet közötti korai kapcsolatok (selyemút vagy ópiumkereskedelem).

Held és társainak elemzése hasznos útmutatással szolgál a globalizáció történelmi ívéről és a jelenlegi korszak globalizációjának mennyiségi és minőségi jellemzőiről. Fenntartásaikat hangsúlyozzák mind a jelenlegi globalizáció radikálisan új jellege, mind a globalizáció integrációként való felfogásával szemben. Elemzéseik „felhívják a figyelmet a globalizáció összemosásának veszélyeire olyan fogalmakkal, mint a kölcsönös függés, az integráció, az univerzalizmus vagy a konvergencia. Miközben a kölcsönös függés szimmetrikus hatalmi viszonyokat feltételez a társadalmi és politikai szereplők között, a globalizáció koncepciója nyitva hagyja a lehetőséget a hierarchia és az egyenlőtlenség, vagyis a globális rétegződés irányába. Az integrációnak szintén speciális jelentése van, hiszen a gazdasági és politikai egyesülés folyamatára utal, amely bizonyos közösségi érzést, megosztott sorsot és a kormányzás közös intézményeit feltételezi. Mint korábban megjegyeztük, a globalizáció olyan felfogása, miszerint az egyetlen világtársadalom vagy -közösség előfutára lenne, mélyen hibás. Ugyanez a helyzet a globalizáció univerzalizmussal történő azonosításával, mivel a globális nyilvánvalóan nem szinonimája az univerzálisnak, a globális összekapcsolódásban az összes népek és közösségek nem vesznek részt egyenlő mértékben vagy éppen egyenlő módon. Ilyen szempontból a konvergenciától is meg kell különböztetni, miután nem feltételez növekvő homogenitást és harmóniát” (Held, 2005: 28).

A globális integrációs folyamat mérésére vállalkozik a KOF Swiss Economic Institute ún. *globalizációs indexe*. A globalizációs index a globális integráció folyamatait 1970-től napjainkig kíséri nyomon. A jelenlegi 2010-es index 24 változóval operál, és a világ 181 országát veszi számba. A változók három főbb területet fognak át, mérni próbálják a gazdasági, a szociális és a politikai globalizáció folyamatait. „A KOF-index a gazdasági dimenziót nemcsak a tényleges kereskedelmi és beruházási áramlásokkal kvantifikálja, hanem annak a mértékével is, hogy az országok milyen módon védik magukat azáltal, hogy a kereskedelemre és a tőkemozgásokra korlátozásokat alkalmaznak. A globalizáció szociális dimenziói az eszmék és információk áramlását tükrözik, míg a politikai dimenziók az országok közötti politikai együttműködés mértékét vizsgálják” (KOF, 2010: 5).

Az elemzés a gazdasági globalizációt a kereskedelem, a külföldi tőkebefektetések (flow és stock), valamint a külföldieknek átutalt jövedelmek GDP-százalékában kifejezett mutatójával méri. A korlátozások mérése kiterjed a vámokra, a külkereskedelmet sújtó adókra, a burkolt importkorlátozásokra és a tőkemérlegre vonatkozó megszorításokra. A szociális globalizációt a személyes kapcsolatok (telefonhívások, nemzetközi turizmus, nemzetközi levelezés stb.), az információáramlások (internethasználat, televíziók száma 1000 főre, valamint az újságkereskedelem) és a kulturális közelség (a McDonald's éttermek és Ikea áruházak lakosságra vetített száma, valamint a könyvkereskedelem) mutatóival térképezi fel. A politikai globalizáció mérésére a nagykövetségek száma az országban, a nemzetközi szervezetekben és az ENSZ Biztonsági Tanácsa nemzetközi misszióiban való részvétel szolgál. Az egyes paramétereket százasként súlyozzák, s így a globalizáltság mértékét az egyes országok százalékos aránya szerint rangsorolják.

A 2010-es indexben (KOF, 2010 – lásd a mellékletben) Magyarország a 10. előkelő helyet foglalja el. Az első Belgium indexe 91,51%, Magyarorszáé 85,15%, a 11. helyen öt követő Cseh Köztársaságé 84,65%, Franciaországé (16.) 83,68%, Németországé (22.) 81,75%, Lengyelországé (30.) 77,96% az USA-é (38.) 74,93%. Az adatokból annyi levonható, hogy Magyarország és a régió több országa az elmúlt időszakban a globalizációnak igen magas szintjére jutott. A rangsorokban ugyanakkor nagy szerepet játszanak a kiválasztott paraméterek, azok súlyozása, az ország nagysága és sok más tényező. Ezekben kisebb változtatások már a sorrendek radikális megváltozását eredményezhetik, különösen arra tekintettel, hogy a jelenlegi módszer mellett is az arányokban viszonylag kicsik a különbségek.

Az ENSZ Egyetem Összehasonlító Regionális Integrációs Tanulmányok Intézete (United Nations University – Comparative Regional Integration Studies – UNU-CRIS) a főbb regionális integrációs szervezetek vonatkozásában tesz kísérletet az integráció folyamatok mérésére és állásának meghatározására (Capannelli 2009: UNU-CRIS Working Papers W-2009/22). Az elemzett regionális csoportok között olyanok szerepelnek, mint az ASEAN (ASEAN+3), NAFTA, IA 16 (Integrating Asia), EAS (East Asia Summit), MERCOSUR és az EU15-ök. Az EU ezúttal a mérce szerepét játssza, bizonyos mértékig a regionális integráció modelljeként és kiinduló alapjaként. Az elemzés gazdasági, politikai és kulturális elemekre irányul. A cél a gazdasági integráció fokának mérése a kelet-ázsiai országok között összehasonlításban más régiókkal. A piaci integráció mérésére a kereskedelem, a beruházások, pénzügyi alapok és a személyek közötti csere mutatói szolgálnak. Kvantitatív mérésre törekednek a kulturális és politikai együttműködés és hasonlóság vonatkozásában is. Az elemzés a gazdasági kapcsolatok intenzitásán túl hangsúlyozza az integráció szempontjából a politikai és kulturális tényezők szerepét, a hasonlóság és a konvergencia jelentőségét.

Mi a mai világfejlődés markánsan új jelenségeire és struktúráira hívjuk fel a figyelmet. A globalizáció vagy annak „jelenlegi” szakasza olyan új minőségi változásokat jelez, amelyek indokolttá teszik azonosulásunkat azokkal, akik az elmúlt évtizedekben „nagy átalakulásról” beszélnek. A globalizáció vagy a globális integráció ugyanakkor még embrionális állapotában van, s sok szempontból torzó és nagy egyenetlenségek jellemzik. Amikor megpróbáljuk a jelenkori integrációs folyamatok profilját megrajzolni, pontosan ennek bemutatására igyekszünk a hangsúlyt helyezni. Merő spekuláció lenne az is, ha megpróbálnánk az integrálódni tűnő globális világ valamiféle távlati struktúráját vagy főbb jellemzőit megrajzolni.

2. A mai világgazdaság integrációs profiljai

A következőkben az integrációs folyamatok átfogóbb és több tényezőn alapuló mérésére teszünk kísérletet. Az integráció intenzitása mellett elemezzük a folyamatok struktúráját, belső kiegyensúlyozottságát, és szerkezeti jellemzőit. A vizsgálat ily módon igyekszik a mennyiségi jellemzőkön túl az integrációs folyamatok minőségére és közvetetten hatékonyságára is utalni. Ez utóbbit közvetlenül az integrációs folyamatok költség-haszon elemzésével később végezzük el.

Az integráció intenzitását *több dimenzióban* mérhetjük. A folyamatnak vannak mennyiségi aspektusai, de szükségesnek tartjuk a strukturális és minőségi vonatkozásokat is elemezni. Gyakorlatilag számszerűsítjük a munkamegosztás-elméletek, a tranzakcionista és a kölcsönös függés elméleti feltételezéseit.

Mint láttuk, Magyarország a világ globálisan a leginkább integrált országai közé sorolható. Ha strukturálisan és minőségileg elemezzük, amit a későbbiekben megteszünk, már más képet kaphatunk. A következőkben az integrációs folyamat és az integráltság mérésének komplex megközelítésére teszünk kísérletet, ami mind globális, mind regionális szinten törekszik a mennyiségi és a minőségi aspektusok mérésére egyaránt, s országok szintjén megkísérli valamiféle *integrációs profil* megrajzolását. Ez nemcsak az integráció elemzésének az árnyalását szolgálhatja, hanem orientációt, iránymutatást adhat gazdaságpolitikai döntésekre. Nyilván, ha aránytalanságok, aszimmetriák vagy torzulások mutathatók ki, azok valószínűleg befolyásolhatják az integráció sikerességét, módosíthatják az előnyök és hátrányok mérlegét. Például, ha nyilvánvaló, hogy az adott ország kisvállalati szektora vagy valamelyik ágazata (mondjuk a magyar mezőgazdaság) nem képes megfelelően integrálódni, vagy a folyamat nagy aránytalanságokat mutat, akkor erre gazdaságpolitikai válaszlépésekre van szükség. Hasonló lehet a helyzet a regionális integrációs szervezet szintjén. Különösen ez adja az integráció mérésének a jelentőségét.

Mennyiség vonatkozásban a legfontosabb mutatók a *kereskedelmi és a tényezőintegrációs folyamatok* elemzése.

A kereskedelmi integráció legáltalánosabb mutatója az *export és import GDP-hez való viszonyítása*. Ez történhet az összkereskedelemre, valamint az integrációs csoporton belül kereskedelemre. Az összkereskedelmi adatok a globális integrációt és integráltságot jelzik, míg az integrációs csoporton belüliek a regionális integrációét.

$X_t/GDP \cdot 100$, valamint $M_t/GDP \cdot 100$.

(X_t és M_t – összes export és összes import GDP-ben kifejezett százalékos arányban.)

$X_i/GDP \cdot 100$, valamint $M_i/GDP \cdot 100$.

(X_i és M_i – az integráción belüli export és import, szintén a GDP-ben.)

Egy-egy évre az adatok az integráltság állását jelzik, idősorban pedig az integrációs folyamat dinamikáját.

A mutató alkalmas a függési viszonyoknak s ezen belül a *kölcsönös függés* jelzésére. Talán tehetünk egy olyan általánosítást, hogy például az, hogy az összes belső kereskedelem meghaladja az aggregát GDP 10%-át, az integráció szintjén azt jelenti, hogy a gazdaság szempontjából az integrációs kereskedelem túllépi a minimális függőségi küszöböt, s a tagországok gazdasága egymással kölcsönös függési viszonyba kerül. A mutató jó indikátor a globális kölcsönös függésre is, amikor a világkereskedelmet és az összesített világ GDP-it összevetjük. Természetesen ez csak durva általánosítás, ami egyoldalú függőségek tömegével strukturálódik, mégis nagy vonalakban jelzi a trendeket és azok intenzitását.

Általánosan használt mutató a regionális integráció mérésére a *regionális kereskedelemnek az összeshez való viszonyítása*.

$X_i/X_t \cdot 100$, valamint az $M_i/M_t \cdot 100$. Ez a régiós intenzitást méri, de egyúttal jelzi azt is, hogy a „külsővel” való kereskedelmen keresztül a régió vagy az ország hogyan illeszkedik a globális integrációs folyamatokba. Ha magas a régiós arány, ez arra utal, hogy a szervezet vagy az ország szerkezetileg inkább befelé fordul, s kisebb a jelentősége a külső kapcsolatoknak. Ezúttal is az adott évekre az integráltság állapotáról, időrendiségében pedig a folyamat dinamikájáról kapunk információt.

A függés és a kölcsönös függés jellegének, struktúrájának a mérésére további adatokat is használhatunk. Egy régió vagy egy ország esetében erre utalhat a kereskedelem áruszerkezetének (monokultúrás vagy diverzifikált), valamint viszonylati szerkezetének (koncentráltságának) vizsgálata. Kiemelhető a stratégiai szektorok vagy partnerek súlya és szerepe, és ebben a kapcsolatok mérlegének elemzése. Ország nagyságok és fejlettségi különbségek alapján erőteljes egyoldalúságok fordulhatnak elő, ami nyilván leértékeli az integráció minőségét. Külön megemlíthető a stratégiai termékekben (például energia vagy élelmiszerek) az exporttól vagy importtól, valamint a partnerektől való függés mértéke, nagyságú kiegyensúlyozatlansága. Ez utóbbi lehet ellátásbiztonsági kérdés.

Az integráció intenzitása, különösen a kereskedelem GDP-hez való viszonyításával, nagyban függ a részt vevő országok nagyságától és fejlettségétől. Értelemszerű, hogy kisebb országok esetében ezek az arányok magasabbak, míg a nagyobbak esetében kisebbek. A világ legnagyobb országai esetében az utóbbi arányok nem haladják meg jelentősen a GDP 10%-át. Kisebbségi országok, például Magyarország esetében, viszont a GDP 70%-a körül vannak. Miniállamok esetében még nagyobbak lehetnek. Az ország nagyság a belső és az összes kereskedelem viszonylatában is szerepet játszik, de lényegesen kisebbet. Az ország nagyságot ezért célszerű valamelyest szűrni, bár az integráció mennyiségi mérésénél nyilván ez teljes mértékben nem lehetséges és szükséges. A minőségi paramétereknél már célszerű megtennünk, ha pontosabb képre törekszünk az adott ország integrációs profiljának megrajzolásában.

A mérést tovább dimenzionálja, ha a növekedési adatokat nézzük. Az összes és az integrációs export (X_t és X_i), valamint import (M_t és M_i) növekedési ütemei a dinamikákat közvetlenebbül jelzik, bár a GDP-vel való összevetésben hasonló trendnek kell kirajzolódnia, mint az egymáshoz viszonyításokban. Az adatokkal közvetlenül tudjuk kifejezni az egyes országokra és egyes időszakokra az integrációs folyamatok dinamikáját, főbb trendjeit, valamint a viszonyt az általános növekedéshez (GDP).

Hasonló finomítási lehetőség adódik az egy főre eső kereskedelmek és GDP-k összehasonlításában. Az X_t/P , X_i/P , valamint az M_t/P és M_i/P (ahol P = lakosság) adják a

kereskedelem egy főre eső szintjeit, amelyek erősen korrelálhatnak az egy főre eső GDP-vel, következésképpen a fejlettséggel. Magyarország és Belgium esetében az integráltsági mutatók, mind a kereskedelem GDP-hez, mind az EU-s és az összes kereskedelem viszonyában, nagyon hasonlóak. Az egy főre eső mutatóban viszont már közel háromszoros a különbség. Ezek az adatok már utalnak az integráltság mélysége mellett annak minőségére is.

Az utóbbi évtizedek új jelensége a szektorokon belüli kereskedelem erőteljes növekedése. Ez az egyik fő mutató, ami az integráció mélységét és minőségét viszonylag jól jelzi. Ez az egyes, főként feldolgozóipari ágazatokon belül nemcsak az azonos késztermékek cseréjét, hanem az alkatrészek és részegységek dinamikus kereskedelmét jelenti. Ezúttal már nem egyszerűen csak kereskedelmi integrációról, hanem a mögötte meghúzódó termelési integrációról is szó van. Ez azt is jelenti, hogy miközben egyes végtermékszállítók a globális piacokon életre-halálra szóló versenyt vívnak egymással, a háttérben hatékonysági megfontolásokból jelentős részben azonos beszállítókra támaszkodnak. Az egymás számára komoly konkurenciát jelentő amerikai Lockhead és az európai Airbus alkatrészeinek mintegy 40%-át ugyanazoktól a szállítóktól szerzi be. Ugyanakkor a mutató az integráció aszimmetriáinak a kifejezésére is jól alkalmas. Adott iparág importjában az alkatrészek nagy aránya jelzi, hogy az ország erőteljesen integrálódik a külső gazdaságba. Ha az exportoldalon nem ez a helyzet, akkor ez a termelési integráció egyoldalúságára utalhat. Vagyis az ország összeszerelő bázis (ez a helyzet az új tagországok nagy részével az autóiparban), s miközben függ a külföldi beszállításoktól, ilyenre ellenkező irányban nem képes.

Kiemelkedő fontosságú a gazdasági kapcsolatok kiegyensúlyozottsága, a függés szimmetriái vagy aszimmetriái. Ilyen szempontból a kereskedelmi és fizetési mérlegek alakulása és állapota szolgál eligazításul. Az egyoldalú és kölcsönös függéseket mérhetjük strukturális, szektorális vagy viszonylati szempontokból. A stratégiai ágazatok (energia, csúcstechnika, élelmiszerek) helyzete különösen vizsgálandó. Hasonló jelentősége van a kapcsolatok (kereskedelem vagy tőke) koncentráltságának mind a domináns partnerek, mind pedig strukturális vagy viszonylati szempontból.

A termelési tényezők integrációs szerepénél a tőke- és munkaerő-áramlásokat vizsgáljuk. A tőke vonatkozásában mind az áramlások (flow), mind az állománymutatók (stock) alakulása fontos. A tőkeexport (Cx) és tőkeimport (Cm) alakulása az integráció dinamikájára utal, az állománymutatók, amelyeket a GDP-ben fejezünk ki

$$\left(\frac{C_x}{GDP} \cdot 100 \right)$$

és

$$\left(\frac{C_m}{GDP} \cdot 100 \right)$$

pedig adott időpontban az integráció intenzitását jelzik.

Az integráció és a kölcsönös függés szempontjából fontos mutató a tőkeexport viszonya a tőkeimporthoz

$$\left(\frac{C_x}{C_m} \cdot 100 \right)$$

. Ez valójában korrelál az adott régió vagy ország fejlettségi színvonalával is. Egy országban igen magas lehet a külföldi tőkebefektetések aránya, ami a globális és regionális integrációba való bekapcsolódás mellett a fejlettség szempontjából is fontos tényező lehet. Ha azonban ezzel szemben hiányzik vagy minimális a tőkeexportja, akkor ez egyoldalú függések kifejeződése lehet, s az integráció aszimmetriáját jelzi. A magasan fejlett országokra a mutatóknak a GDP-ben való magas aránya mellett a nagyjából kiegyenlítettség jellemző. Az OECD-országok többségében a tőkeexport 30–50% körüli arányban haladja meg a tőkeimportot.

A jelenlegi világgazdaságban a munkaerő-áramlások viszonylag mérsékeltek, s ez a regionális integrációk többségére is vonatkozik. Az EU abban is egyedülálló, hogy belül a munkaerő-áramlás teljes szabadságát biztosítja. A folyamatok mérésénél a munkaerő ki- és beáramlását vizsgáljuk, s ennek függvényében lehet egy ország munkaerő-exportőr (pl. Lengyelország vagy Románia) vagy munkaerő-importőr (Írország vagy Egyesült Királyság). Mérjük a külföldi munkaerő arányát az adott ország hazai munkaerő-állományában. Megkülönböztethetjük, hogy a külföldi munkaerő a regionális integráción belülről (EU belső áramlás) vagy pedig más, külső országokból származik. A munkaerő-áramlásánál figyelembe kell venni, hogy nemcsak az integrációs folyamatok és mechanizmusok hatásáról (a munkavállalás szabadsága) van szó, hanem abban különféle gazdasági, szociális, politikai, kulturális és többnyire személyes ambíciókkal összefüggő megfontolások is szerepet játszanak.

A *transznacionális vállalatok* az integrációs folyamatoknak első számú hordozói. A TNC-k az 1970-es évektől jelentek meg markánsan a világgazdaságban, s tevékenységük nem köthető kizárólagosan egyetlen régióhoz sem. A TNC-k a globális integráció főszereplői, de természetesen tevékenységükre vonatkozik az is, hogy regionálisan sűrűsödő tendenciát mutatnak. Ilyen intenzív *sűrűsödési zóna az atlanti régió*, vagyis az amerikai és európai vállalatok szerteágazó integrációs tevékenysége. Az amerikai vállalatok kezdettől aktív résztvevői az európai integrációs folyamatoknak, miközben az európai vállalatok fő befektetési területe az észak-amerikai kontinensen van. Többségük tulajdonosi összetételben is bonyolultan összefonódik.

A transznacionális vállalatok szerepe egy régióban vagy országban az integrációnak fontos mutatója. Vizsgálhatjuk a TNC-k arányát a külföldi tőkebefektetésekben (azok koncentráltasága), az adott ország vagy régió GDP-jében, beruházásaiban és fejlesztésében, a foglalkoztatásban és a külkereskedelemben. Ez mércéje a globális és a regionális integrációnak egyaránt, különösen ha az utóbbi vonatkozásában van adatunk a befektetők pontosan meghatározható származási országára. A legnagyobb működő TNC-k meglete egy adott országban (10 vagy 15 legnagyobb társaság) utalhat a transznacionálisok ellenőrzésének mértékére. Hasonlóan a külföldi befektetések kiegyensúlyozottságára a külföldiekkel szemben a nemzeti (székhelyű) társaságok száma és aránya jelzi az integráció szimmetriáit s egyúttal az

ország fejlettségét is. Más kérdés, hogy a tőketulajdonosi viszonyok alapján tiszta nemzeti TNC-k gyakorlatilag alig léteznek, hiszen éppen arról van szó, hogy ezek nem tekinthetők nemzeti vállalkozásoknak. Ezért többnyire ilyen szempontból a vállalat székhelyéből indulunk ki. Magyarországon a MOL és az OTP tekinthető ilyen nemzeti, regionálisan terjeszkedő transznacionális vállalatnak. De sem a MOL, sem az OTP tulajdonosi struktúrája nem tisztán magyar.

Az utóbbi időben a transznacionális vállalatokkal szemben inkább *transznacionális hálózatokról* (networks) beszélnek. Ezek a hálózatok a külföldi nagyvállalatok mellett a nemzeti kis- és középvállalatok bonyolult együttműködésén alapulnak. Ezek lehetnek leányvállalatok, de gyakrabban mint önálló szerződéses partnerek, beszállítók és szolgáltatók kapcsolódnak adott esetben nemcsak egy, hanem több nagyvállalathoz. A kis- és középvállalati szektor másik része önálló jogon vívja ki magának a transznacionális státuszt. Ezek a KKV-k megfelelnek a TNC-kkel szembeni követelménynek (tevékenységüknek legalább 25%-át több mint egy országban fejtik ki), s nemcsak külkereskednek, hanem külföldi befektetéseik is vannak, termelési, kutatási vagy szolgáltatási szerződéseket kötnek külföldi partnerekkel, s üzleti stratégiájukban és tevékenységükben a TNC-k jellemzőit teljesítik.

Elemzésünkben a *transznacionális hálózatosodást az integráció egyik fontos jellemzőjének és mutatójának* tekintjük. Úgy véljük, különösen kiemelkedő jelentősége van az integrációs folyamat kiegyensúlyozottsága és minősége szempontjából. Lehet egy gazdaság (például a magyar) igen magas szinten integrált (globalizált), de ugyanakkor ez az integráció megmarad egyoldalúnak, aszimmetrikusnak. Nem elég, hogy a helyi KKV-k többségükben a külföldi nagyvállalatoknak pusztán beszállítói, hanem még ezt a státuszt is csak kis részük képes kivívni. A nagyvállalatok a beruházásaikkal együtt a beszállítóikat is magukkal hozzák, s a helyiek betörése és bevonása a hálózatokba részleges és nehézkes. A TNC-k az 1990-es évek közepétől nagy volumenben ruháztak be a közép- és kelet-európai régióba, de a helyi KKV-k bevonása csak lassú és ellentmondásos volt. Még inkább problematikus a helyi KKV-k önálló „transznacionálisként” történő megjelenése a külső piacokon. Ilyen szempontból például az EU régi és új tagországai között igen nagy különbségek vannak. Ez meghatározza az utóbbiak *integrációjának egyoldalú szerkezetét és csökkent minőségét*.

Az integráció gyakran mint intézményesült, szabályozott kooperáció fogalmazódik meg. Vizsgáljuk meg ezért az integrációs intézmények létét, jellegét és funkcióit. Az intézmények egyik fő funkciója a kereskedelem és a monetáris viszonyok szabályozása. A globális intézmények keretében a szabad kereskedelmi, a diszkriminációmentes (legnagyobb kedvezmény elve – MFN) és a preferenciális (preferenciák általános rendszere – GSP) kereskedelmi rendszerek egyaránt megtalálhatóak. A regionális integrációkban a szabad kereskedelmi rendszerek dominálnak. Monetáris szempontból a folyó fizetési mérlegre vonatkozó konvertibilitás kiinduló feltétel, de a tényezőáramlás normális körülményei a tőkemérlegre vonatkozó konvertibilitást feltételezik. Az egységes piac és a gazdasági monetáris unió felveti a teljes konvertibilitás szükségességét. Elemezzük a szabályozási integráció (regulatory integration) állapotát és formáit (előírások, normák, szabályok érvényesítése).

A gazdasági uniókban a gazdaságpolitikák integrációjának megvalósulását feltételezhetjük. Bizonyos politikaszférák megmaradnak autonómnak, ezek kívül esnek a gazdaságpolitikai függetlenség korlátozásán. Más területeken sor kerül a gazdaságpolitikák

harmonizálására, összehangolására, valamint közös vagy közösségi politikák kialakítására. Ezek az intézményesülés és a szabályozás legmagasabb formái.

A különböző elméletek a konvergenciát az integrációs folyamat fontos paraméterének, indikátorának tekintik. Ez jelzi az integráció sikerességét, s alapja az integráció társadalmi elfogadottságának. A konvergencia alapvető mutatójaként az egy főre eső GDP színvonalának közeledését használják. Másokhoz hasonlóan ezzel nem elégedhetünk meg. Szükség van a komplex konvergenciamutatók kimunkálására, amelyre a nemzetközi irodalomban számos kísérlet történt. A piaci integráció vonatkozásában az árak közeledését tekintik fontos mutatónak, miközben szociális és politikai szempontból a jövedelmek és a fogyasztási szintek kiegyenlítődése elemzendő. A monetáris integráció szempontjából, főként az aszimmetrikus sokkok elkerülése érdekében, szükség van a ciklusok szinkronizációjára. A konvergencia elemzése globális és regionális szinten egyaránt gyakran ütközik a statisztikai adatok hiányába vagy megbízhatatlanságába.

Mindezek alapján kísérletet tehetünk különböző integrációs profilok felrajzolására. Ez lehet egy-egy integrációs szervezeté, de megadhatjuk egy-egy ország integrációjának vagy integráltságának profilját. Mindenképpen kerüljük a rangsorok önkényes meghatározását, hiszen a koncepcionális megközelítések vagy az elemzési módszerek adott esetben minimális változtatása alapján jelentősen különböző végeredményekhez juthatunk. Az elemzéseink során arra a következtetésre jutottunk, hogy integrációs profiljaik alapján az egyes szervezetek vagy országok legalább négy klaszterbe sorolhatók:

1. Magas intenzitású, kiegyensúlyozott, viszonylagosan intézményesült és szabályozott integrációk (az EU régi tagországainak nagy része).
2. Magas intenzitású, kiegyensúlyozatlan, aszimmetrikus, de viszonylag szabályozott integrációk (Magyarország és az új EU-tagországok idesorolhatók). Különbséget tehetünk az országok között az erőteljes vagy mérsékelt aránytalanságok vonatkozásában.
3. Közepes vagy alacsony intenzitású és szabályozású, de kiegyensúlyozott integráció (fejlett nagy országok globális vagy regionális integrációja).
4. Közepes vagy alacsony intenzitású, kiegyensúlyozatlan és rosszul szabályozott integrációk (idesorolható általában a globális integráció, valamint főként azok a fejlődő országok, amelyek a globalizációból kimaradnak, de a folyamat hátrányosan érinti őket).

3. A globális integrációs folyamat tendenciái

Az 1950-es években a világkereskedelem (export vagy import) a világ összesített GDP-jének 5–7%-a körül volt. Ez az arány az utóbbi évekre elérte a 20% körüli szintet. „A világtermelésnek mintegy 20%-a kerül kereskedelmi forgalomba, és ennél is sokkal nagyobb van kitéve potenciálisan a nemzetközi versenynek: a kereskedelem soha nem látott szintet ért el, mind abszolúte, mind a világtermeléshez való viszonyát illetően.” A külkereskedelem „valamennyi modern államban a nemzeti termelés szerkezetének integráns része” (Held, 2005: 149). A fejlett országokban az exportnak a GDP-hez viszonyított aránya 1913-ban 11%, 1950-ben 8%, 1973-ban 18% és 1985-ben 23% volt (Held, 2005: 171). Maddison szerint világméreteken 1870-ben az export GDP-hez viszonyított aránya 4,6% volt, ami 1998-ra 17,2%-ra emelkedett (Maddison, 2001: 363). Némi egyszerűsítéssel és általánosítással a minimális függőségi küszöbök átlépésével vehetjük ezeket az adatokat a *kölcsönös függés*

kialakulása általános kifejeződésének vagy mutatóinak, ami a világgazdaság szereplőit minőségileg új helyzetbe hozta, és ami markánsan az utóbbi fél évszázadban fejlődött ki.

Természetesen ez csak mint általánosítás állja meg a helyét, hiszen a kapcsolatok rendkívül egyenetlenül és aszimmetrikusan strukturálódnak, s a kapcsolatok jelentős részére egyoldalú függések jellemzőek. Bizonyos országok, s ezek teszik ki a többséget (kicsik és kevésbé fejlettek), már régóta nagymértékben függnek külső gazdasági kapcsolataiktól.

Külön fel kell hívni a figyelmet az ún. nagy országok helyzetének minőségi megváltozására. Ez a globalizáció egyik fontos jellemzője. Az USA, Japán, Kína vagy korábban a Szovjetunió esetében az 1950-es évekig a külkereskedelem aránya a GDP-jükben nem haladta meg a 3–5%-ot. A globális integráció szempontjából az 1970-es évek fontos fejlemény volt, hogy a nagy országok külkereskedelmi függése is elérte vagy megközelítette ezt a 10% körüli a „bűvös” küszöböt. Az amerikai gazdaság szempontjából külön meg kell említeni az 1970-es évektől a külföldi tőke masszív beáramlását, aminek következtében az ország „elszigeteltsége” gazdasági értelemben gyakorlatilag megszűnt, miközben globális meghatározottsága és meghatározó szerepe egyaránt nagyban növekedett. „Az USA jelenlegi átalakulása a gyakorlatilag önellátó gazdaságból az importfüggés jelentős szintjére, a többi ipari országgal való összehasonlításban, különösen szembeötlő” (Held, 2005: 175). Az Egyesült Államokban a kész ipari termékek importtartalma 1899 és 1963 között mindössze 3%-ot tett ki. 1971-ben 9% volt, majd 1985-re már elérte a 24%-ot. Ezek az arányok Németországra, az Egyesült Királyságra és Franciaországra vonatkozóan 1899-ben már 12–15% körül voltak, miközben 1985-re 26–29%-ra nőttek. Ugyanezek Svédországban vagy Kanadában 1985-ben elérték 45–46%-ot (az 1987-es OECD-adatok szerint).

A kapcsolatok kiterjedtsége és intenzitása robbanásszerűen nőtt a *pénzügyi területen*. Különösen az 1980-as évektől a tőkepiacok egyre inkább integrálódnak, miközben „a világkereskedelem gyorsabban nő, mint a GDP, a külföldi közvetlen beruházások túlszárnyalták a hazai beruházásokat, a nemzetközi valutatranszakciók exponenciálisan nőnek” (Lechner, 2005: 157). A globális integrációnak ez az egyik legfontosabb jellemzője és összetevője. „Az 1970-es évek óta a globális pénzügyek exponenciálisan növekedtek mind kiterjedtségük, mind intenzitásuk és gyorsaságuk vonatkozásában, a jelenlegi pénzügyi áramlások és hálózatok hatása nagyrészt egyedülálló.” „A tőkemozgások pusztán nagysága mind a globális vagy a nemzeti termeléshez és kereskedelemhez képest páratlan. Mindez egy erőteljesen intézményesített infrastruktúrán alapul, amely a 24 órán át tartó, határokon keresztül pénzügyi kereskedésével kisarjadó globális pénzügyi piacot képvisel, és amely jelentős rendszerkockázatokat generál. A jelenlegi pénzügyi globalizáció a világgazdaságban a hitel- és pénzügyi szervezet és irányítás megkülönböztetetten új fokát képviseli; átalakítja azokat a feltételeket, amelyek az államok és népek közvetlen vagy hosszú távú boldogulását az egész földgolyón meghatározzák” (Held, 2005: 234–235).

A nemzetközi tőke- és valutapiacok forgalma nemcsak csillagászati mértékű növekedést mutatott, hanem átalakította a nemzetközi együttműködés feltételeit és szerkezetét is. Korábban a valutapiaci forgalom túlnyomó része a világkereskedelemhez kapcsolódott. „Számos mutató a pénzügyi eszközök növekvő áruvá válását jelzi. Például, a külföldi valutaügyletek, aminek az 1970-es évek elején a »reál« termékek forgalma a 90%-át tette ki, az 1990-es évek végére ennek aránya 2% körülire esett vissza. Az 1970-es években a portfóliótőke világmozgása nagyjából megegyezett a külföldi közvetlen tőkebefektetések globális áramlásával. Az 1990-es évek

ezek a pénzügyi ügyletek háromszorosan haladták meg a külföldi közvetlen beruházásokat” (Scholte, 2005: 166). Az 1970-es évek végére a külföldi valuta-forgalom a világkereskedelemnek több mint 10-szeresét, 1995-re pedig már 60-szorosát tette ki (BIS, Annual Report, 1998). A valutatartalékok a kereskedelmi és pénzügyi stabilitást szolgálták, s azokat akkor tartották elegendő mértékűnek, ha az ország 3–4 havi importját lefedték. Ma az országok összes hivatalos valutatartalékai alig fedezik ezeknek a piacoknak az egy napi forgalmát. A nemzetközi magánpénzügyeknek nemcsak az intenzitása, hanem az 1970-es évek óta a kiterjedtsége is gyorsan nőtt. A 2007 végi és 2008 eleji ingatlanpiaci válság jól mutatja, hogy a pénzpiac egy szűk szegmense az egész világgazdaságra zavaró hatással tud lenni.

A pénzpiacok integrációja nagy szerepet játszott a kölcsönös függés fokozódásában. „A globális pénzpiacok integrációja és a nemzetgazdaságok közötti pénzügyi interdependencia erősödése a nemzetgazdaságra és a világgazdaságra egyaránt hatással volt. A pénzpiacok integrációja következtében egy ország gazdaságpolitikája jelentős hatást gyakorol más országok gazdasági jólétére. Például ha *A* országban a belföldi inflációs nyomás csökkentése miatt kamatemelés történik, akkor a magasabb kamatok miatt külföldi tőke áramlik be azokból az országokból, ahol a kamatszínvonal alacsonyabb, aminek következtében *A* országban nő a pénzkínálat, amely ugyanakkor az inflációs nyomást tovább erősíti, amit *A* ország a kamatemeléssel éppen elkerülni szeretett volna. Abban az országban, ahonnan *A* ország kamatemelése elvonta a tőkét, a gazdasági aktivitás mérséklődik. A nemzeti pénzpiacok integrációja tehát valóban csökkentette az egyes országok gazdaságpolitikai függetlenségét. A rugalmas árfolyamrendszer ellenére a nemzetgazdaságok és a világgazdaság még inkább összefonódtak egymással, ami elsősorban a pénzpiacok integrációjával magyarázható” (Gilpin, 2004: 240–241).

A globális integráció egyik legfontosabb szereplői a *transznacionális társaságok*. „Nem kétséges, hogy a multinacionálisok számítanak. Ők képviselik azt a csatornát, amelyen keresztül a globalizáció megvalósul” (*The Economist*, 1997. november 22., 108). „A nemzetközi tőkeáramlást és a világgazdaság fejlődését a transznacionális társaságok vezetik. A nemzetközi munkamegosztás egyre inkább ezeknek a vállalatóriásoknak a belső ügyévé válik, mint ahogy a nemzetközi kereskedelem jelentős hányada is a transznacionális vállalatok, az anyacégek és saját leányvállalataik között zajlik” (*Mikroszkóp*, Ecostat, 2005. szeptember 23., 89. szám). 2009-ben mintegy 82 000 transznacionális vállalatot tartottak számon, akik összesen 810 000 vállalkozást birtokoltak. Ezek a vállalatok 2007-ben 25 billiárd dollár értékű árut és szolgáltatást állítottak elő, ez a globális GDP 52%-ának felelt meg. Tőkeállományuk meghaladta a világ GDP-értékét, termelésük elérte a világexport kétszeresét. Foglalkoztatottjaik száma 2009-ben mintegy 77 millió fő volt (World Investment Report, 2007 és 2009).

A transznacionális vállalatokkal összefüggésben fontos fejlemény, hogy azok „internalizálják” a nemzetközi kapcsolatokat. Ez azt jelenti, hogy a nemzetközi munkamegosztás fokozott mértékben kerül vállalaton belülre. Ez mindenekelőtt vonatkozik a korábban hagyományos árukapcsolatok növekvő részére. A becslések szerint a nemzetközi kereskedelemnek mintegy egyharmada vállalaton belüli, és a közvetlen vállalati kooperációk még ennél is szélesebbek. A transznacionális vállalati struktúrák különösképpen internalizálják a kutatást és fejlesztést, a közvetlen termelési kooperációkat (alkatrész-bedolgozás) és az infrastruktúrát. A legkorszerűbb technika a piacon egyre inkább nem eladó, de vállalaton belül fokozott intenzitással áramlik nemzetközi szinten is. A becslések szerint a nemzetközi

technikatranszferek több mint fele-egyharmada szintén vállalaton belül történik. Ezek mindinkább „kiszívódnak” a hagyományos piaci keretekből.

A specializáció főként a fejlett országok között egyre inkább „ágazaton belülivé” válik, ami az export és az import szerkezetének erőteljes közeledését („intraszektorális” kereskedelem) eredményezi. „A háború utáni kereskedelem növekedésnek egyik fő vonása az iparágon belüli kereskedelem volt. Az országok hasonló termékeket cseréltek, ahol az árak és a termékdifferenciálásnak volt jelentősége. Az iparágon belüli kereskedelem növekedése összekapcsolódott a vállalaton belüli kereskedelem növekedésével. A cégen belüli kereskedelmet a transznacionális vállalatok és a globális termelési rendszerek kialakulása nagyban ösztönözte” (O’Brien, 2007: 150–151).

Az árucsoporton belül a dinamikusan bővülő kereskedelem részben az alkatrész- és folyamatkooperációra vezethető vissza, részben a fogyasztói igények differenciáltabb kielégítésére való törekvést fejezi ki. Másrészt új együttműködési formák megjelenésének vagyunk tanúi (pl. komputerszervezett termelési kooperációs kapcsolatok). „A nemzetközi termelés a világgazdaság központi strukturális jellemzőjévé vált. A hagyományos megosztás a vállalati és országos szintű integráció között mindinkább eltűnik” (World Investment Report 1993).

Az 1990-es években a világon 70 új tőzsde nyílt meg (egyebek mellett a rendszerváltó országokban, így Magyarországon is). „A legutóbbi trendek új és alapvető változást tükröznek. A nyitottabb világban a feltörekvő gazdaságok megszülik a saját óriásaikat. Az UNCTAD figyelme egyre inkább a globális biznisz alakulása felé fordul: a beruházások növekvő mértékben áramlanak délről északra, délről délre, amint a feltörekvő gazdaságok egyaránt beruháznak a gazdag világban és a kevésbé fejlett országokban” (*The Economist*, 2008. január 12., 58). Ezek a beruházások a globális külföldi befektetéseknek 1990-ben 5%-át, 2006-ban már 14%-át tették ki.

Az 1980-as évektől megszűnik a transznacionalizációs folyamat egyoldalú euroatlanti koncentrációja. Ettől az időszaktól indul az *európai vállalati szféra transznacionalizálódása*, s a folyamatnak nemcsak a hagyományos európai nagyvállalatok a részesei (Siemens, Philips vagy a nagy autóipari és gyógyszeripari cégek), hanem a világgazdasági porondon olyan új szereplők is megjelennek, mint a finn Nokia, amely mobiltelefonok gyártásában gyorsan világvezetővé válik. Az 1980-as évektől erőteljes japán tőkeáramlás indul, s a főbb japán, majd koreai cégek részeseivé válnak a transznacionalizációs folyamatnak. (Érdekes megemlíteni, hogy az ázsiai országokból a tőkeáramlás megmarad egyirányúnak, ezekben az országokban érdemi külföldi tőkebefektetésekre nem kerül sor.) Az 1990-es évektől a rendszerváltást követően főként a közép-európai országok a tőkekivitel megkülönböztetett célpontjává válnak, s gazdaságuk erőteljesen transznacionalizálódik.

A 2000-es évektől a transznacionalizáció egyre inkább globális dimenziókat ölt. Az ún. feltörekvő országok egyre több vállalata kezd transznacionális vállalati terjeszkedési politikákba. A magyar vállalatok ilyen irányú terjeszkedése ugyan erősen regionális (pl. MOL, OTP vagy Matáv), s több fejlődő ország (Kína, India, Mexikó vagy Brazília) vállalata is hasonló politikát folytat. A nagy TNC-k listájára az elmúlt években feliratkoztak India (Tata Motors, Mittel – acélipar; Wipro, Infosys – IT outsourcing; Bharat Forge öntvények), Brazília (CSN – acélipar; Embraer – repülőgépipar; Sadia és Perdigão – élelmiszerexportőr), Kína (Chery Automobil, Lenovo – számítógépek; TCL fogyasztói elektronika) vagy Mexikó (Cemex –

cementipar) nagyvállalatai. „Sok fejlődő és átalakuló gazdaság nagy befogadóvá és beruházóvá vált: ezekre 2008-ban a globális FDI-beáramlások 43%-a, a kiáramlásoknak pedig 19%-a jutott” ([World Investment Report, 2009](#): xix). „A feltörekvő piacok bajnokai nemcsak a saját hátsó udvarukban bizonyulnak rendkívül versenyképesnek, hanem egyre inkább maguk is globálissá válnak. Azoknak a brazil, indiai, kínai és orosz társaságoknak a száma, amelyek a *Financial Times* 500-as listáján szerepelnek, 2006–2008-ban több mint megnégyesződött” ([The Economist, 2010](#): 3).

A *globális integráció profilja* meglehetősen ellentmondásos képet mutat. Az integrációs folyamat intenzitása közepesnek minősíthető, ami részben egyes régiók igen intenzív kapcsolatbővüléséből, másrészt más régióknak a globalizációs folyamatokban való alacsony részvételéből adódik. A globális integráció szembeötlő sajátossága annak nagyfokú egyenetlensége, aszimmetriája. Nagy egyenetlenségek már a növekedési teljesítményekben megmutatkoznak. A globális egy főre eső jövedelmek 1960-as és az 1990-es évek között mintegy megháromszorozódtak. Ugyanakkor mintegy 100 országban az 1980-as évek óta csökkentek. Az elmúlt évtizedekben a világ gazdaság viszonylag gyors növekedése elsősorban a „feltörekvő” országokra koncentrálódott, miközben számos afrikai ország tovább marginalizálódott. A stagnálás számos fejlett országot is jellemez, például Európa centrumországai vagy Japán 1990 óta tartó válsága. A világkereskedelemben a részarányukat csak a feltörekvő országok képesek tartósan növelni, míg egy nagy többség a világpiacokon kénytelen visszavonulni. A transznacionalizálódási folyamat kiterjed a Dél számos országára, de az 1990-es évek óta felgyorsult külföldi beruházások a fejlődő országok közül csak mintegy tízre koncentrálódnak, a többi kimarad a folyamatból. A folyamatok fő haszonélvezői a nagyvállalatok, a KKV-k a világ legtöbb országában a globalizáció veszteségeinek a sorában vannak.

A kapcsolati aszimmetriák számos vonatkozásban tetten érhetők. A világ országainak egy jelentős része krónikus kereskedelmi- és fizetésimérleg-hiánnyal küzd, s nem tud kiszabadulni az adósság csapdájából. Hosszabb távon a cserearány-nyereségeket a fejlett csúcstechnika és energiaexportőr-országok realizálják, miközben mások állandóan a veszteségek oldalán vannak.

A deficit az intézményi és szabályozási szférára is jellemzőek. A második világháború után kialakult intézményi struktúrákban nem sikerült érdemi áttörést elérni, amelyek a reformok és átalakulások ellenére továbbra is a háborút követő „negatív integráció” követelményeinek felelnek. A szabályozás hiányossági különösen drámaian mutatkoztak meg az utóbbi globális pénzügyi válság kapcsán.

A globális integráció súlyos egyenetlenségei és aszimmetriái alapján sokan joggal vetik fel, hogy lehetséges-e egyáltalán integrációról beszélni. Úgy gondoljuk, a kapcsolatok intenzitásának, különösen bizonyos területeken és szférákban, az erőteljes növekedése indokolja, hogy a folyamatokat integrációnak tekintsük. A komplexitás követelményei is teljesülnek, hiszen az egyes szférák között növekvő kölcsönhatás a jellemző. Globális ez az integráció azért is, mert ugyan az országok nagy száma marad ki belőle, de hatásait szenvedik, és nem tudják kivonni magukat alóluk. Fontos fejlemény a transznacionalizálódás folyamata, amely gyökeresen alakítja át a vállalati fejlődés és együttműködés jellegét és struktúráját. Kialakultak a globális együttműködés infrastruktúrái, amelyek bekapcsolódási lehetőséget ígérnek valamennyi ország számára. A súlyos gondok ellenére a bekapcsolódás lehetőségei viszonylag nyitottak, a sikeres alkalmazkodási erőfeszítések gyorsan és gyökeresen

változtathatják meg egy-egy ország helyzetét. Az új technika ugyan nehezen szerezhető meg és alkalmazható sikeresen, de adott körülmények között éppen a gyors felzárkózás segítője lehet. A kialakult struktúrákhoz masszív gazdasági és társadalmi érdekek fűződnek, a globális integráció folyamatának megtorpanása vagy különösen visszafordulása olyan társadalmi költségekkel járna, amelyeket nehéz lenne elfogadni. Az integráció nem homogenizálódás vagy univerzálissá válás, nem zárja ki a nagy különbségek fennmaradását és egymás mellett élését. A sokértékű, sokszínű, multikulturális társadalom lehetőségére éppen az EU mutathat példát.

4. A globális integráció történelmi ívéről

Nem értünk egyet azokkal a nézetekkel, miszerint a korábbi évszázadok internacionalizálódása globalizáció lenne, bár kétségtelen annak előkészítése volt. Az irodalomban nem ritka, hogy például már a Római Birodalmat is valamiféle globális alakulatnak tekintik, nem is beszélve a 19. század végi világ gazdaságáról, amely számos paraméterében hasonlóságokat mutat a mai globalizációval. A hasonlóságok ellenére valójában a különbségek minőségek. S feltehetően és remélhetően a folyamatok kimenetele is más lesz, gondoljunk a világ gazdaság 1914 utáni visszazuhanására az elzárkózásba és a nacionalizmusba („global backlash”). Mi a globalizációt az elmúlt évtizedek sajátosan új társadalmi formációjának tekintjük, új minőségnek, sajátos struktúrának, olyan új fejleménynek, amelynek eredményeként a történelemben először az emberiség globális közösséggé kezd integrálódni.

A globalizáció természetesen nem a semmiből bontakozott ki, előzményei messze visszanyúlnak a múltba. „A világtársadalom gyökereit megtalálhatjuk a korábbi időszakokban” (Lechner, 2005: 2). Ezek gyakran megszakadtak, s új alapokon sarjadtak újra, de bizonyos folytonosságukat hiba lenne tagadni. Az ember több évmillió fejlődése során globális lényként jött létre, aki az afrikai és eurázsiai szülőhelyeiből a földgolyó valamennyi lakható szegletébe elterjeszkedett, s sok ezer év alatt többször is gyökeresen átalakította az egyes régiók népességét (népvándorlások, tömeges migrációk, pusztító háborúk). Létfeltételeit mindig újabb és újabb terekben kereste, s gyakorlatilag a kezdetektől nem ismert távolságokat az életkörülményeinek javításában, eszméi, ismeretei és hitének közvetítésében, a kereskedésben vagy éppen pusztító járványok terjesztésében. A nagy „népvándorlás” időszaka például alapvetően alakította át Európa társadalmi, etnikai vagy hatalmi geográfiáját (a Római Birodalom összeomlása). Hasonlóan drámai demográfiai következményekkel járt Amerika meghódítása. Európában a 20. századi két világháború szintén nagyarányú és fájdalmas demográfiai átrendeződéseket eredményezett.

A 19. századi „globalizációs” folyamathoz képest napjainkra lényeges változások mentek végbe. Nem egyszerűen intenzív együttműködésről, hanem lényeges strukturális átrendeződésről van szó. Az elmúlt évtizedekben nemcsak a kereskedelem jellege és szerkezete változott meg (az ágazatok közötti specializáció helyébe az ágazaton belüli kooperáció vált uralkodóvá), hanem a kapcsolatok komplex jelleget öltöttek, s megnőtt a szoros és közvetlen kutatási, termelési és forgalmi kapcsolatok jelentősége. „A világ gazdaságban alapvető átrendeződés történt: a feldolgozott ipari termékeknek nyersanyagokra történő cseréjét, ami a globalizáció modern szakaszát áthatotta, az integráció olyan szerkezete váltotta fel, amely az iparon belül kereskedelmen alapul. A 19. század során létrehozott földrajzi kapcsolatok kevésbé fontossá váltak, miközben nevezetesen az Egyesült Államok, Európa és Japán triádja erősödött. Az új gazdaság általában kiemelt pozíciót biztosított a transznacionális társaságoknak, valamint a pénzügyeknek és különösen a kereskedelmi és információs szolgáltatásoknak. Ahogy az

évszázad a végéhez közeledik, világos jelek utalnak arra, hogy a nemzeti államok által kialakított világgazdaság a szó szoros értelmében egyre inkább globálissá válik, sokkal inkább, mint nemzetközivé” (Hopkins, 2002: 7–8). A területtel szemben („deterritorializáció”) az információ válik a prosperitás és a hatalom fő forrásává. A klasszikus nagy gyarmatbirodalmak az 1960-as és 1970-es évekre teljesen összeomlanak, s ezzel új korszak kezdődik a nemzetközi kapcsolatokban. A „modern” globalizációhoz képest a felszíni hasonlóságok mellett a belső strukturális különbségek számottevőek.

„Korunk globalizációja” kezdetének rögzítésével kapcsolatosan megoszlanak a vélemények. Held és munkatársai 1945-től számítják, a globalizációs irodalom nagy része többnyire az 1970-es évekre teszi, míg mások az 1990-es években a bipoláris világ megszűnésével kapcsolják össze.

A globalizációnak a globális integráció adja új minőségét. Az integráció kibontakozása történelmileg ugyanakkor nagyrészt a második világháború utánra tehető. A kettő tehát egybeesik és szorosan összefügg egymással. A globális integrációban véleményünk szerint *két jól elkülöníthető szakasz* különböztethető meg. A második világháború utáni mintegy negyedszázadra leginkább a „*negatív integráció*” jellemző. (Tinbergen kategóriája a nyitásra és a liberalizációra.) Globális vonatkozásban ezt a világkereskedelem meginduló liberalizálása támasztja alá, ami elsősorban a GATT, IMF és más nemzetközi szervezetek tevékenységéhez fűződik. A GATT a legnagyobb kedvezmény elvének alkalmazásával igyekszik kiiktatni a nemzetközi kereskedelemről a diszkriminációt, s a vámok több hullámban való csökkentésével jelentősen mérsékli a protekcionizmust. A gazdasági kapcsolatok akadálytalan és kiegyensúlyozott fejlődését monetáris szempontból az IMF igyekezett biztosítani.

A háború után erőteljes *kereskedelmi integrációnak* lehettünk tanúi, ami a különböző országok gazdaságát egyre inkább a kölcsönös függés helyzetébe hozta. Az 1960-as évektől nagyobb méretekben indul meg az amerikai tőke kivitel, amelynek egyik fő célpontja az európai gazdaság. Az 1963 és 1973 közötti évtized az ún. „amerikai kihívás” időszaka, amikor a vezető amerikai társaságoknak az európai ipar kulcságazataiban sikerül stratégiai pozíciókat szerezniük. A globális gazdasági liberalizálást és nyitást *regionális integrációs formák nagy száma* (EGK, EFTA, LAFTA stb.) egészíti ki és erősíti, s közülük néhány távlati integrációs célokat tűzött ki. A globális és regionális integráció elsősorban piacok integrációja (szabadkereskedelmi övezetek vagy közös piacok), miközben intézményei és szabályozási mechanizmusai csökevényesek, s többnyire ki sem alakultak. Ezt az időszakot nevezhetjük a *globalizáció és az integráció (globális integráció) extenzív időszakának*.

Az 1970-es évektől mind a globális, mind a regionális integrációs folyamatokban *minőségi fordulat* következik be. A kereskedelem liberalizálás tovább folytatódik, s a normatív kereskedelmi korlátok egyre inkább marginalizálódnak. Lényeges fejlemény, hogy a GATT 1995-től átalakul Világkereskedelmi Szervezetté, s a kereskedelem liberalizálást igyekeznek kiterjeszteni az ipari termékeken túl a magas protekcionizmussal védett mezőgazdasági termékekre és a szolgáltatásokra is. 1992 után az EU-ban sor kerül az egységes piac kialakítására, amivel a nem vámjellegű akadályok sorát építik le, s a kapcsolatok közel kerülnek a belső piacra jellemző viszonyokhoz. A nemzetközi együttműködés intenzív fejlődése alapján a nemzetközi munkamegosztás komplexsége válik.

A minőségi változásokat az 1970-es évektől azzal jelezhetjük, hogy az ún. „negatív integrációs” folyamatok után *mindinkább a „pozitív integráció” válik jellemzővé*. Erről

nemcsak és nem elsősorban a tinbergeni megközelítésben van szó. Vagyis nem csak az történik, hogy a kereskedelmi akadályok leépítését (liberalizálás és dereguláció) aktív integrációs intézményépítés váltja fel, hanem az *integrációs folyamatok tartalma is minőségileg változik*. Az 1970-es évektől mind globálisan, mind regionálisan felgyorsul a tőke kivitel, ami erőteljes *tőke- és termelési, valamint tőkepiaci integrációval* jár együtt. Ennek fő formáiként a transznacionális társaságok jelennek meg. Az integrációs folyamatok mindinkább kiterjednek a gazdaság valamennyi szférájára. Az árumozgások mellett gyorsan nő a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme és ezek nagyarányú és intenzív termelésitényező-áramlásokkal kapcsolódnak össze. Új típusú vállalati struktúrák alakulnak ki, az ún. transznacionális vállalatok gyors ütemben a világ gazdaság meghatározó tényezőivé válnak. A transznacionális vállalatok az integrációs folyamatok legfontosabb szereplői, gyakorlatilag hordozói. Különösen látványos a pénzpiacok integrációja. Ezt az időszakot a *globalizáció és integráció intenzív szakaszának* tekinthetjük.

Az elmúlt évtizedekben az új kommunikációs és információs technikák alapján egyre inkább kiépültek a *globális integráció infrastruktúrái* és intézményrendszere. „Ezt a váltást a globális piacok irányába a világméretű szállítási és kommunikációs infrastruktúrák megléte, a globális kereskedelem liberalizálásának a világkereskedelmi rendszer intézményesítésén keresztül előmozdítása, valamint a termelés nemzetköziesedése segítették elő” (Held, 2005: 176). Mint egy, a globalizációról készült összefoglaló mű megállapítja: „Többet és könnyebben tudnak a világ legtávolabbi részeibe utazni vagy kivándorolni; a műholdas adások a világ eseményeit egyre növekvő globális hallgatósághoz jutatják el; az internet egyre inkább összeköti a tanult felhasználók világát átfogó érdekcsoportjait. Az ilyen kapcsolatok a globalizáció új nyersanyagát jelentik” (Lechner, 2005: 1). A technikai fejlődés eredményeként forradalmi változások következtek be a tengeri és légi fuvarozásban és közlekedésben. Globális logisztikai rendszereket fejlesztettek ki, ami új lehetőségeket nyitott a termelés megszervezése és a hatékonyság növelése szempontjából.

Az 1970-es évektől jellemzővé váló „pozitív integrációs” folyamatokat tehát a hagyományosnál szélesebben értelmezzük. Az összekapcsolódás nem szűkül egyszerűen a kereskedelmi kapcsolatokra, hanem előtérbe kerül a termelési és a tőkeintegráció, s a folyamat komplexen kiterjed a gazdálkodás valamennyi szférájára (kutatás és fejlesztés, pénzügyek és egyéb szolgáltatások). *A transznacionális társaságok ennek a pozitív integrációnak a fő hordozói.*

A „negatív” (kereskedelmi) integráció elsősorban a potenciális komparatív előnyöket aknáztta ki, és a növekvő hatékonyság forrása a beszerzési és ellátó források reallokációja volt. A korábban esetenként magas vámokkal védett, magas költségű és alacsony hatékonyságú források helyébe az olcsóbbak és hatékonyabbak léptek. A védelem mértékének függvényében az ilyen megtakarítások és hatékonyságnövekedés lehetett akár igen jelentős is, de ugyanakkor a szerkezeti váltás után csak egyszerűnek bizonyultak.

A „pozitív integráció” már az innováció, a termelés átszervezése (pl. méretgazdasági előnyök kihasználása) vagy a hatékonyabb gazdálkodás forrásainak kiaknázására koncentrál, s a megtakarítások és a hatékonyságnövelés lehetőségei sokkal kevésbé korlátozottak (bizonyos értelemben korlátlanok). *A reallokációs hatékonysággal szemben a fejlesztési és gazdálkodási hatékonyságra* helyeződik a hangsúly. Ezzel megváltozik a „partnerek” egymáshoz való viszonya, azok egymástól meghatározottá válnak. A kölcsönös nyereségek fejében nem

egyszerűen terméket cserélnek, hanem egymástól kölcsönösen függő gazdálkodó partnerekké lépnek elő. Ezeknek a *globalizációs nyereségeknek* több összetevője lehetséges. Egy részük felfogható klasszikus *komparatív nyereségként*, hiszen a gyors innovációk és technikai fejlesztések, hatalmas komparatív külön profitokra adnak lehetőséget, ha azokat más, alacsonyabb bérű és költségű országokba telepítik és alkalmazzák. Az esetek többségében mégis sokkal fontosabbak azok a nyereségek, amelyek a források globális optimalizációjából mint *globális gazdálkodási nyereségek* származnak.

A 20. század utolsó évtizedeitől tehát a nemzetközi gazdasági kapcsolatok lényeges minőségi változásokon mennek keresztül. „A globális kiterjedés és a globális és transznacionális összekapcsolódás sűrűsége komplex hálót és a kapcsolatok hálózatát szövi a közösségek, az államok, a nemzetközi intézmények, a nem kormányzati szervezetek és a multinacionális társaságok között, ami a globális rendet alkotja. A társadalmi élet kevés területe marad ki a globalizáció folyamatának hatóköréből” (Held, 2005: 27–28).

A globalizáció ebben az értelemben *sajátos integrációs közösségé válást* jelent, ami olyan szintre jutott, hogy már gyökeresen különböző minőség az együttműködés mindenfajta formájához képest, még ha az igen kiterjedt és intenzív volt is.

A globalizáció különféle jelzőkkel való ellátása („modern” vagy „mai”) és szakaszainak megkülönböztetése látszólag lehet terminológiai megállapodás kérdése, mégis úgy gondoljuk, hogy a minőségi fordulat azonosítása kiemelt jelentőségű. Az más kérdés, hogy a fenti pozitív integrációs folyamatok kezdetleges jellegük következtében alapvetően egyenetlenek, a globalizáció még nagyrészt torzó, s azt sem tudjuk, hogy a következő évtizedekben milyen fordulatokat vesz. Visszarendeződése és megtörése teljesen nem zárható ki, de az olyan hatékonysági és jóléti veszteségekkel járna, amit hosszabb távon aligha lehet vállalni.

A politikai szférában minden területen széles körű demokratizálásnak lehettünk tanúi. Döntő fejlemény a „vasfüggöny” leomlása, amellyel véget ért a konfrontációs bipoláris világ korszaka. A mesterséges szembenállás megszűntével magasabb szinten állítható helyre a világgazdaság egysége, s elhárulhatnak az igazi globalizálódás korlátai. A globális világgazdaság egyúttal azt jelenti, hogy a hagyományos bilaterizmust mindinkább multilateralizmus váltja fel, s a konfrontációssal szemben nő a kooperációs multipoláris világgazdaság esélye. Az Öböl-háború után sok szó esett az „új világrendről”, hogy ez mit jelent, ma még nem tudjuk megválaszolni. A globalizáció nem lineáris folyamat, s számos ellentmondás és feszültség forrása. Az elmúlt évtized ezt jól igazolta. Más kérdés, hogy a konfliktusoknak mennyiben forrása, s azokban az etnikai, vallási és más civilizációs tényezők milyen szerepet játszanak. A harmadik évezred elején kétségtelenül az egyik fő kérdés a nemzetközi terrorizmus leküzdése. Az is nyilvánvaló, hogy ehhez a katonai eszközök nem elegendők. A globalizmus negatív hatásaira nagyobb figyelmet kell fordítani, s a feszültségek csak akkor küzdhetők le, ha a globalizmus „áldásaiból” egyre szélesebb rétegek részesednek.

A fenti folyamatok az elmúlt évtizedekben fokozatosan bontakoztak ki és halmozódtak fel, de hatásaik robbanásszerűen csak az 1970–80-as években jelentkeztek. Ennek volt a következménye a radikális alkalmazkodási kényszer és struktúraváltás a világgazdaság valamennyi övezetében. Nem kétséges, hogy végül is egyebek mellett ennek a folyamatnak tulajdonítható a közép- és kelet-európai „szocialista” rendszerek összeomlása.

5. Az EU-országok integrációs teljesítménye

A világgazdaságban kialakult regionális integrációs tömörülések között kétségtelenül a legsikeresebbnek és legelőrehaladottabbnak ez ideig az EU bizonyult. Az Európai Unió a római szerződés életbe lépése óta eltelt több mint fél évszázados fennállása alatt végigjárta a piaci integráció fontos fázisait: megvalósította a vámuniót, közös piacot, egységes belső piacot, a monetáris uniót. 2002. március 1-jétől a 12 tagú eurózónában már csak az egységes valuta az egyetlen hivatalos fizetési eszköz, 2010-re pedig a zóna tagsága 16 országra növekedett. Az eurózóna 16 tagjának GDP-je az Unió GDP-jének mintegy háromnegyedét (2008-ban 72,5%-át) teszi ki. Az integráció széles körben jelentős gazdasági és politikai előnyökkel járt együtt, s ma az integrációt a kontinens közvéleménye többnyire kívánatosnak tartja. Nézeteltérések inkább az integráció ütemét, formáit és mélységét illetően vannak.

5.1. A kereskedelmi integráció alakulása az EU-ban

5.2. A tényezőáramlások és az integrációs folyamatok az EU-ban

5.3. A transznacionalizációs folyamatok az EU-ban

5.4. Integráció és konvergencia

5.1. A kereskedelmi integráció alakulása az EU-ban

Az integráció nagy hatással volt a tagállamok közötti együttműködés alakulására és szerkezetére, valamint egész nemzetgazdasági fejlődésükre. Az elmúlt évtizedekben, az EU-országokban a külkereskedelmi forgalom viszonylag gyors ütemben bővült. Az áruk és szolgáltatások exportja évi átlagban változatlan áron 1961 és 1970 között 7,9%-kal, 1971 és 1980 között 5,6%-kal, 1981 és 1990 között 4,5%-kal, 1991 és 2000 között pedig 6,7%-kal növekedett. 2002 és 2007 között 8% körüli évi növekedés volt jellemző. Ez azt jelenti, hogy az export ebben az időszakban hosszú távon mintegy másfél-kétszeresen gyorsabban nőtt, mint a nemzeti termék. *A tagállamok gazdasága az elmúlt 50 évben erőteljesen nemzetköziesedett, és ebben különösen nagy szerepe volt az integrációs munkamegosztásnak.*

	1960	1970	1980	1990	2000	2007
Export (mrd. euró)	100	100	100	100	100	100
Import (mrd. euró)	100	100	100	100	100	100
Export/Import (mrd. euró)	100	100	100	100	100	100

A külkereskedelmi folyamatok alakulása (a GDP %-ában, EU15)

1960 és 2008 között a szolgáltatások és az áruk exportjának aránya a GDP-ben mintegy 20%-ról 42%-ra emelkedett (s hasonlóak az arányok az importnál is), ami azt jelenti, hogy az EU-országokra magas külgazdasági függés a jellemző. Az áruk és szolgáltatások exportjának GDP-hez viszonyított aránya 2008-ban Belgiumban 96%, Hollandiában 83%, Dániában 77%, Ausztriában 65%-os, Svédországban 64%-os, Finnországban 56%, Németországban 50%, Franciaországban, Olaszországban és az Egyesült Királyságban 30%, Portugáliában 27%, Spanyolországban 25%. Hasonlóak az arányok az új tagországokban is. 2007-ben ez a szám Szlovákiában 86,3%, Magyarországon 80,1%, Csehországban 79,5%, Észtországban 74%, Szlovéniában 71,2%, Bulgáriában 62,6%, Lengyelországban 40,9% és Romániában 30,5% volt. Ugyanezek az arányok az USA és Japán esetében 10% körül alakulnak (European Commission DG for Economic and Financial Affairs, 2004: 100). Az euró bevezetésével,

miután a korábbi „belső” kereskedelem belkereskelelemmé vált, a strukturális külgazdasági nyitottság 20% alá csökkent.

Az *áruexport aránya* a GDP-ben az országok többsége esetében a 30–50% közötti sávban helyezkedik el. Ennél magasabb az arány Szlovákia (77%), Belgium (71%), Csehország (70%), Magyarország (68%), Szlovénia és Hollandia (59%) esetében. A 20–25%-os sávban van Spanyolország, Franciaország, Olaszország, Románia és Portugália, miközben Görögország és Ciprus aránya mindössze 7%-os volt. Ezt viszonylagosan kompenzálja a szolgáltatások exportja, ami a GDP-ben 2007-ben Görögország esetében 14%, Ciprus esetében pedig 40%-ot tett ki, de Magyarország esetében is elérte a 12%-ot. Görögország és Ciprus tehát *viszonylag alacsony kereskedelmi integrációs intenzitásról* tesz tanúságot mind globálisan, mind EU irányában. Görögország esetében az EU-ba irányuló export a GDP-nek mindössze 4%-át, az összes exportnak pedig csak 20%-át teszi ki.

Az ország nagysága mellett a *világgazdaságba való beépülés a fejlettség függvénye*. A meghatározottsági viszony fordítottnak is érvényes, vagyis a *fejlettségnek feltétele a külgazdasági kapcsolatok előnyeinek magas fokú kihasználása*. Az elmúlt évtizedek fejlődése azt mutatja, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való beépülés fontos és nélkülözhetetlen növekedési és hatékonysági forrássá vált.

Az EU-országokban különösen gyors ütemben nőtt az egymás közötti kereskedelem. Az intern (tagországok közötti) áru- és szolgáltatásexport és import aránya a GDP-ben 1960 és 2008 között majdnem megháromszorozódott (8%-os szintről mintegy 22%-ra emelkedett), amivel a tagállamok között a kölcsönös függés magas foka alakult ki. Ha a függési elméletekkel összhangban a 10%-ot elfogadjuk minimális függőségi szintnek, akkor az EU-országok gyakorlatilag az *1970-es évek elejére az egymás közötti kapcsolatokban átlépték a kölcsönös függés küszöbét, s a megalakulás után 50 évvel már ennek a dupláját produkálták. 2000-es évekre az EU a reálgazdasági integráltság rendkívül magas fokát érte el*.

A kölcsönös függést erősítették a műszaki és termelési kooperációk, valamint a tőkekapcsolatok. A vállalati szférák gyors transznacionalizálódása az integráció és a kölcsönös függés fontos tényezője lett. Mindinkább *kiépült az integráció infrastruktúrája* (szállítás, hírközlés, pénzügyi rendszer stb.). A tagországok közötti gyors kapcsolatbővülés következtében már az 1970-es évekre létrejöttek az integráltság alapjai, s az integráció egyre inkább „visszafordíthatatlanná” vált. Az integrációs folyamatból való „kiválás” egy ország számára tehát már olyan káros következményekkel járt volna, ami miatt mint alternatíva, nem jöhetett számításba. A vitakérdés ezért többnyire csak a további integráció iránya és üteme lehetett.

Az 1958 utáni időszakban a *világgazdasági és a belső körülmények alapján a kereskedelmi és termelési integrációs folyamatok alakulása ez ideig hat főbb szakaszra osztható*:

- Az első szakasz az 1970-es évek elejéig (1973) terjed, amelyre a gyors gazdasági növekedés és kereskedelmi integráció volt a jellemző, s lezárulása egybeesik az első olajárrobbanással.
- A második szakasz az 1970-es és 1980-as évek eleje közötti időszak, amelyben a konjunkturális és a strukturális válság zavarokat okozott az integrációs folyamatokban is.

- Az 1980-as évek elejétől a gazdasági fejlődés és az integrációs folyamatok konszolidálódása és újraindulása jellemző, számos vonatkozásban nem annyira mennyiségi, mint inkább minőségi vonatkozásokban.
- Az 1990-es évek elejétől a kelet-európai rendszerváltás, az 1992-es egységes belső piac intézkedéseinek az életbe lépése, valamint az 1991. decemberi maastrichti döntések alapján az integrációs folyamatok elmélyülése felgyorsul, ami az euróra való áttérés folyamatának zárulásával fémjelezhető.
- 2002–2004 után az EU gazdasági fejlődésében (euró bevezetése és keleti kibővülés) a gazdasági kapcsolatok szerkezetében lényeges változásokra vezetett.
- 2008 után az országok gazdasági teljesítményében korábban nem tapasztalt törés áll be, de csak később derülhet ki, hogy trendváltással és újabb fejlődési szakasszal állunk-e szemben.

Az integráció fejlődésének egyes szakaszai nagyjából egybeesnek az elmélyülés és a kibővülés fontosabb fordulópontjaival is.

A kezdeti félelmekkel szemben pozitív hatása volt, hogy a vámunió munkamegosztási előnyei közvetlenül jelentkeztek, s ezekkel szemben a negatív hatások a vártnál mérsékeltebbek voltak. „Az 1960-as években a kereskedelem növekedésének a természete megerősítette az ipar egyetértését. A protekcionista attól féltek, hogy a verseny országukban egész ipari szektorok létét fenyegeti. Valójában a kereskedelem más irányba fejlődött. Túlnyomórészt szektoron belüli kereskedelem volt, valamennyi tagállam exportjának és importjának növekedése mellett valamennyi iparágban. Ez valamennyi szektoron belül a nagyobb specializáció és termelési méretek dinamikus hatásának következménye volt ezeknek a speciális termékeknek a termelésében, ami nem lett volna lehetséges a védett nemzeti piacokon. Az ilyenfajta változáshoz könnyebb volt alkalmazkodni, hiszen legtöbbször ugyanabban a szektorban és helyen dolgozhattak továbbra is, mint korábban” (J. Pinder, 1991: 63). Az iparágon belüli (intraindusztriális) specializáció minőségileg új függéshez és összefonódottsághoz vezetett.

Belső kereskedelem az összes kereskedelem százalékában

Arányok	Hatok			Tízék			Tizenötök		
	1958	1972	1973	1982	1985	1992	1998	2004	2007
Xi* az ΣX százaléka	30,2	49,8	52,7	51,7	54,9	62,2	62,9	65	60

Forrás: European Commission: 2001 Broad Economic Policy Guidelines. Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. 2010.

*Xi – Intraexport, 1995 után beszélhetünk igazán EU15-ről.

Az 1970-es évek világgazdasági zavarai az integrációs folyamatokra ellentmondásos hatásokat gyakoroltak. A gazdasági fejlődés dinamizmusának a lefékeződésével párhuzamosan a kereskedelmi kapcsolatok bővülésének az üteme is csökkent. A tagországok közötti munkamegosztás alakulására különösen az olajárrobbanások és a világgazdasági recessziók (1974–1975 és 1980–1983) voltak negatív hatással. A visszaesés következtében 1973–75-ben a belső kereskedelem évi átlagban 2%-kal csökkent, miközben a külsők irányában 3,7%-os

növekedést mutatott. A belső kereskedelem arányai így 1982-ben valamelyest alatta voltak az 1973-ra elért viszonylagos összefonódottsági szintnek. Egyes elemzők ugyan *dezintegrációról* beszéltek, de ha *az olajexportálókkal való kapcsolatokról eltekintünk*, s ezt a relációt kiemeljük a külkereskedelmi áramlásokból, akkor valójában *nem lehet dezintegrációt kimutatni*.

Az 1980-as évek elejétől az integrációs folyamatok viszonylagosan újra lendületet kaptak. Az 1990-es évek elejére a belső kereskedelem aránya az összesben nagyjából elérte a 60%-ot. A külkereskedelem dinamikája ugyan az 1980-as évekre csökkent, de ezzel párhuzamosan a nemzeti termék növekedése is fokozatosan lelassult. A nemzetköziesedési tendencia nem tört meg, ellenkezőleg, viszonylagosan erősödött. 1958 és 1973 között az EU-országok külkereskedelmének növekedése 7,9% volt, ami mintegy 1,6-szorosa volt a GDP évi (4,8%-os) növekedésének. 1984 és 2001 között az EU külkereskedelmének évi növekedése 5,4%-ra lassult, de ugyanebben az időszakban a GDP évi növekedése csak 2,7% volt. Tehát a külkereskedelem dinamikája kétszeresen haladta meg a nemzeti termelését, vagyis az internacionalizálódás erőteljesebbé vált. Ugyanezek az arányok az integrációs belső kereskedelemre hasonlóan változtak. Az egymás közötti kereskedelem 2007-re a *GDP-ben elérte a 22%-ot*, míg *az összes kereskedelemben 67% körül* stabilizálódott. Ez a kölcsönös függés magas fokát jelzi, az *EU gazdaságai erőteljesen integrálttá* váltak.

Belső (integrációs) kereskedelem részesedése az összes kereskedelemben

	EU25-ök			Új tagok (EU10) belső kereskedelme		EU15-ök az új tagok* (EU10) kereskedelmében			
	2004	2007	1999	2004	2007	1990	1999	2004	2007
Xi az $\sum X$ százaléka	66,4	67,0	13,2	15,4	19,5	25-30	68,6	65,4	57,7

Forrás: Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. 2010.

*Az új tagok alatt a 2004-ben csatlakozott országokat értjük.

A keleti kibővülések a belső kereskedelem további növekedését eredményezték. Ez a kereskedelem különösen látványosan bővült az 1990 utáni évtizedben, amikor a KKE-i országok radikálisan átirányították kapcsolataikat az EU irányába, s gyors integrációjukat a szabad kereskedelmi társulások nagyban előrelendítették. Figyelemre méltó, hogy 2000 után ez a dinamizmus megtörik, s másik irányokba tevődik át. Az új és a régi tagországok közötti kereskedelem ugyan tovább növekszik, de arányaiban már csökken. Ez különösen 2004, a teljes jogú tagság elnyerése után szembeötlő.

Ebben az időszakban az új tagországok egymás közötti kereskedelmét erős dinamika jellemzi. Ez bizonyos mértékig a korábbi történelmi tendenciáknak és kapcsolatoknak a helyreállítása, amelyek részben 1918, részben pedig az 1990-es rendszerváltások után (KGST felbomlása) törtek meg. Másrészt a folyamat az egymás közötti szabad kereskedelem (CEFTA), valamint az egységes piac szabályainak 2004 utáni egymással szembeni kiterjesztésének hatásaival magyarázható. Miután a régi és az új tagországok között a társulásokkal és az egységes piac szabályainak az átvételével a szabad kereskedelem a 2000-es évek elejére

megvalósult, a teljes jogú tagság elnyerésének 2004 után már kereskedelemösztönző hatása nem volt. Ugyanakkor az új tagországok 2004 után átvették a közös külkereskedelem-politikát, ami erőteljes külső kereskedelemteremtő hatásokkal járt együtt. Magyarország átlagos vámszínvonala 2004 előtt 8% körül volt, ami a közös külső vámok átvételével egyből 3–4%-ra feleződött. Ez kedvező kereskedelem bővítési lehetőségeket teremtett a külső országokkal (USA, Japán, Korea vagy Kína). A teljes jogú tagsággal az új tagországok automatikusan átvették az EU társulási kapcsolatait (mintegy 150 országról van szó), amelyekkel szintén szabad kereskedelmi vagy preferenciális kapcsolati lehetőségek nyíltak.

Az átlagosnál (67%) nagyobb belső kereskedelmi arányokkal rendelkezik Szlovákia (86%), Magyarország és Csehország (80%), Észtország (74%) és Szlovénia (71%). Ugyanakkor ezeknek az országoknak EU-s kereskedelme 70–80%-ban Németországgal és a többi közép-európai régiós országokkal bonyolódik. Globális kereskedelmi integrációjuk szintje tehát viszonylagosan nemcsak alacsony, hanem nagy közép-európai koncentrációt is mutat. Magyarország a KOF indexe szerint a világ 10. leginkább globalizált gazdaságú országa. Valójában tényleges kereskedelmi globalizáltsága alacsony, s inkább szubregionális integráció jellemzi. Más kérdés, hogy általános globális meghatározottsága igen nagy, a New York-i tőzsde rezdülései Budapesten is rögtön érezhetőek. A kereskedelmi integráció szubregionális sűrűsödése más régiókban is tetten érhető (Egyesült Királyság, Írország és Dánia, vagy Spanyolország, Portugália és Franciaország, illetve a skandináv országok), ami arra utal, hogy az integráció szempontjából a földrajzi közelségnek továbbra is jelentősége van.

A belső kereskedelem 67%-os részesedése az összesből (EU25-ök) arra utal, hogy az EU-n belüli és a globális kereskedelmi integráció közötti viszony 2/3–1/3 arányoknak felel meg. A nem tagországokkal folytatott kereskedelem egy része szabad kereskedelmi keretek között folytatódik, ami az Európai Gazdasági Térség országait (Svájc és Norvégia) jelenti, valamint Törökországot is idesorolhatjuk, hiszen 1995 óta része a vámunióknak. Ezek a külső EU-exportban mintegy 15%-kal részesednek. Az EU-nak a világ mintegy 150 országával van preferenciális alapokon nyugvó társulási egyezménye, ami számos termékben és relációban szabad kereskedelmet jelent. Az Európán kívüli OECD-országokkal a kereskedelmi kapcsolatok nem diszkriminatív alapokon nyugszanak (legnagyobb kedvezmény elve), de idesorolhatók a Kínával való kapcsolatok is. Ezekre az országokra (USA, Japán, Kína, Kanada stb.) a külső kereskedelem több mint fele jut.

A kereskedelmi integráció aszimmetriái főként a kereskedelmi mérlegek kiegyensúlyozatlanságából adódnak. 2007-ben az EU (27-ek) összesített kereskedelmi mérlege 186 milliárd euró hiányt mutatott. Ebből csak Kínára mintegy 140 milliárd euró jutott. Kiemelkedik Németország teljesítménye 195 milliárd eurós kereskedelmimérleg-többlettel. Hosszú idő távlatában többletes Hollandia (42,5 milliárd), Írország (28 milliárd) vagy Belgium és Svédország 13 milliárd euróval (a 2007-es évre vonatkozóan). A krónikusan hiányországok közé tartozik 2007-ben 135 milliárd eurós hiányával az Egyesült Királyság, valamint Spanyolország 96 milliárd, Franciaország 45 milliárd és Görögország 38 milliárd eurós hiányával. Portugália, Lengyelország és Románia kereskedelmi hiánya 20 milliárd eurót tett ki. A GDP-hez viszonyított kereskedelmi mérleg hiánya 2007-ben elérte a 25% körüli szintet Bulgária és Lettország, valamint 10–15%-os nagyságrendű volt Spanyolország, Portugália, Görögország, Litvánia, Románia és Észtország (17%) esetében. Viszonylag jól teljesítenek a közép-európai új tagországok, Szlovénia 5,1%, Lengyelország 3,7% és Szlovákia 1,5%-os hiányával, míg Csehország 3,1%-os és Magyarország 1,2% többletével tűnt ki.

A kiegyensúlyozatlanságok a *kereskedelem szerkezetében* is megmutatkozhatnak. Különösen fontosak a stratégiai termékek. Ezek közé a csúcstechnikai termékek, az energia vagy a mezőgazdasági termékek sorolhatók. Magyarország mint csúcstechnika- és mezőgazdaságtermék-exportőr viszonylag kedvező helyzetben van. 2006-ban Magyarország összes exportjában a csúcstechnikai termékek aránya 28% volt, ami messze fölötte van a régi tagországok 16%-os átlagának. Ekörül teljesített Észtország 18%-kal és Csehország 16%-kal.

Nagy aránytalanságok mutatkoznak az Unió országainak energiafüggőségében. 2007-ben az EU27-ek átlagos energiaimport-függősége 53% volt. Mintegy 80–90%-os energiafüggőség jellemezte Máltát, Ciprust, Írországot, Olaszországot, Portugáliát, Spanyolországot és Belgiumot, miközben csak 20 és 30% között volt az Egyesült Királyság, Csehország, Lengyelország, Észtország és Románia függősége. A magyar arány 61%-ot tett ki.

Az integrációs kereskedelem szerkezeti kiegyensúlyozottságára utalnak *a szektorokon belüli kereskedelem arányai*.

Intraszektorális kereskedelem 2009-ben a néhány csúcstechnikai termék EU-belüli kereskedelmében (millió euróban):

Autó és egyéb szállítóeszközök	exportja	(EU27-ek)	132,458
„	importja	„	132,326
Alkatrészek és részegységek	exportja	„	60,222
„	importja	„	64,941
Elektronikai termékek	exportja	„	216,946
„	importja	„	207,671
Gyógyszeripari termékek	exportja	„	130,891
„	importja	„	129,636

Forrás: Eurostat statistics, EU27 Trade Since 1995.

Az arányok az összes EU-kereskedelem szintjén nagyfokú kiegyensúlyozottságot mutatnak. Külön figyelemre méltó az autóalkatrész-kereskedelem kiegyensúlyozottsága. Ez az összesen belül közel 50%-os részesedésével nagyfokú ágazaton belüli kooperációra és kereskedelmi integrációra utal. Nem ez a helyzet a közép-európai országok kereskedelmével. Miközben a főbb ipari termékek importjában magas a részegységek és az alkatrészek aránya, addig nem ez a helyzet az exporttal. Ennek oka az új tagországokban a külföldi ipari befektetések

összeszerelő jellege. A helyi beszállítás az elmúlt években csak lassú növekedést mutatott, s exportra ilyen vonatkozásban korlátozott lehetőségek voltak.

5.2. A tényezőáramlások és az integrációs folyamatok az EU-ban

A tényezőáramlások az integrációs folyamatok fontos hordozói, a hatékony forrásallokáció alapfeltételei. A közös piac, vagyis a szabad tőke- és a munkaerő-áramlás kereteinek kialakítása az 1970-es évekig viszonylag ellentmondásos hatással volt a tényezők mozgására. A *tőke mozgás csekély* volt, míg a *viszonylag erőteljes munkaerőmozgás* főként az alacsonyabb szakképzettségű munkavállalókra korlátozódott, és a munkaerő jellemzően az *EU-n kívüli országokból érkezett*. Az Unión belüli fő munkaerőforrás ebben az időszakban Dél-Olaszország volt, valamint a mediterrán medence nem tagországai.

A külföldi munkaerő 1974-re az összes foglalkoztatottakon belül például az NSZK-ban és Franciaországban elérte a 9%-ot, de ezeknek csak kisebb része (az NSZK-ban 1/3-a, Franciaországban pedig kevesebb, mint 1/6-a) származott a partnerországokból (OECD, 1977). 1974 után a tagországok többségében csökkent a külföldi munkaerő aránya, ami azt jelentette, hogy a válság leginkább ezeket a munkavállalókat érintette. Az NSZK-ban 1985-re a korábbi 9%-os szintről 1985-ben 6,9%-ra, majd 1990-ben ismét 9%-ra emelkedett, s gyakorlatilag ugyanennyi volt 1998-ban is. Az EU-országok részesedése továbbra is 1/3 körül volt. Franciaországban a külföldi munkavállalók aránya 1985-ben 6,4% volt, ennyi maradt 1990-ben is, majd 1998-ra 6,1%-ra mérséklődött. 1997-ben a külföldiek 64%-a a nem EU-országokból érkezett. Az EU átlagában a külföldi munkaerő aránya 1990-ben 4,8%, 1997-ben pedig 4,6% volt. A külföldiek aránya 1998-ban a legmagasabb Ausztriában volt 9,9%-kal, de Belgiumban is megközelítette a 9%-ot. Ugyanakkor Dániában, Írországból és Hollandiában 3% körül volt, s Portugáliában, Spanyolországban és Olaszországban nem érte el a 2%-ot. Az 1990-es években az EU-országokból és a nem EU-ból jöttek aránya 37:63 volt (OECD-statisztikák, 1999). A munkaerő-áramlás nem szűnt meg, de az 1970-es éveket követően az egyes országokban a külföldi munkaerő aránya stabilizálódott, sőt inkább csökkent.

A keleti kibővülések nem jártak drámai változásokkal a munkaerő-áramlást illetően. A fő kibocsátó országok Lengyelország, Lettország, Litvánia és 2007 után Románia és Bulgária voltak. A fogadó országok között az Egyesült Királyság, Írország, Németország, Spanyolország, Olaszország és Franciaország szerepelnek. A külföldön születettek aránya 2006-ban az összes lakosságon belül: Németország 13%, Svédország 12%, Írország 11%, Anglia 10% és Franciaország 8% volt (OECD. International Migration. Outlook. 2007).

Az 1970-es évek elejéig a közösségi tőkeáramlások szempontjából egyoldalúan az *amerikai közvetlen magántőke-befektetések* játszottak döntő szerepet. 1950 és 1958 között az amerikai közvetlen magánberuházások összege (reinvestált profitok nélkül) az EU akkori hat tagállamában évi átlagban 63 millió dollárt tett ki, vagyis viszonylag csekély volt. Ez az összeg az 1963–66 közötti évek átlagában 837 millió dollárra emelkedett. Az 1970-es évtized elején az amerikai vállalatok évi beruházásai az EU akkori tagországaiban már meghaladták a 2 milliárd dollárt. 1957 és 1973 között a közös piaci amerikai közvetlen magántőke-befektetések állománya kevesebb mint 1,6 milliárd dollárról közel 19,3 milliárd dollárra emelkedett, vagyis több mint tizenhatszerezre nőtt. Ha az EU-ba 1973-ban belépett Nagy-Britanniát, Írországot és Dániát is figyelembe vesszük, akkor a kilencben lévő amerikai működő magántőke állománya meghaladta a 31 milliárd dollárt, ami az összes amerikai külföldi tőkebefektetések közel 30%-a volt.

Az 1970-es évektől nekilendült az EU-n belüli tőkeáramlás folyamata. A nagy brit társaságok már a belépés előtt, az 1960-as évek végétől fokozottabb mértékben orientálódtak az EU felé, amely mindinkább fő befektetési területüké vált (szemben a Nemzetközösséggel). Az 1960-as évek végétől megkezdődött az NSZK társaságok nagyobb arányú külföldi terjeszkedése. Az 1970-es évek közepére az NSZK a működőtőke-befektetésekben nettó exportórré vált, s a beruházások számottevő hányada az EU-országokba irányult. A nagy nyugatnémet társaságok erre az időszakra megerősödtek, s mindinkább önálló piaci aspirációkkal jelentek meg.

A válság tehát integrációs feszítőerőket is életre hívott, s azt a tételt, miszerint az integráció csak a kedvező konjunktúra körülményei között haladhat előre, a valóság tényei nem igazolták. A nyugat-európai társaságok az 1970-es évekre számos vonatkozásban megerősödtek, s ekkorra váltak igazán képessé és felkészültté, hogy a közös piac nyújtotta integrációs lehetőségeket teljesebben használják ki. A nyugat-európai társaságok az 1970-es évektől az új technika és a világgazdasági helyzet követelményeivel összhangban már követték amerikai és japán riválisaik példáját, s mindinkább transznacionalizálódtak.

Az 1970-es évektől új tendenciák jelentkeztek globális viszonylatokban is. A leglényegesebb változások mindenekelőtt az amerikai, a japán és a nyugat-európai tőke viszonyában következtek be. *Az amerikai tőke beáramlása az 1970-es évektől egyre inkább lelassult, és a nyugat-európai tőke kivitele mind erőteljesebbé vált. A nyugat-európai integrációs folyamat atlanti leágazása tehát tovább erősödött, de a nyugat-európai és az amerikai társaságok közötti erőviszonyok kiegyenlítettebbé váltak. A tőkebeáramlás az USA-ba az 1980-as évek elejétől vált különösen gyorsá, amikor a tőkekivitellel szemben nagyarányú beviteli többlet keletkezett. 1983-ban az EU-ban a 78,9 milliárd dollár amerikai működőtőke-befektetéssel szemben, az EU USA-beli közvetlen működőtőke-állománya elérte a 82,2 milliárd dollárt. Az 1980-as évektől alapvető fordulat következett be az európai–amerikai tőkekapcsolatokban, a Közösség a működőtőke-állomány tekintetében az USA-ban nettó beruházóvá vált.*

A nyugat-európai vállalatok az USA-ban főként részesedéseket igyekeztek megszerezni, aminek következtében a viszonylag nagy befektetések ellenére befolyási és ellenőrzési pozíciók gyengék maradtak. Kisebb és jelentéktelenebb amerikai cégeket vontak csak ellenőrzésük alá, s a nagyobb amerikai vállalatokkal szemben nem tudtak felülkerekedni.

Az EU-ba irányuló külföldi beruházásoknak az 1980-as évektől a japánok is főszereplőivé váltak. Az 1980-as évek elején az EU-ban befektetett japán tőke állománya még minimális volt. 1990-re a japán közvetlen működő tőkebefektetések állománya már 42 milliárd dollár volt, ami megközelítette az amerikai befektetések 1/4-ét. A japán EU befektetések 3/4-e viszont mindössze 3 országra, Nagy-Britanniára (37,6%), Hollandiára (24%) és Luxemburgra (12,8%-a főként a bank- és biztosítási szférában) koncentrált. A japán tőkebefektetésekben szerepet játszott 1985 után a jen felértékelődése, a hazai bérköltségelőnyök elolvadása (főként az ázsiai tőkeexportban volt szerepe) és a piacszerzési megfontolások. A szállítási költségek megtakarítása mellett a helyi igényekhez való alkalmazkodás könnyebb a piacok közelében. A japánokat olyan megfontolások is vezették, hogy például a telekommunikációs szektorban a létfontosságú állami megrendelésekre csak úgy lehet esélyük, ha a „helyszínen” vannak.

Az EU-ba irányuló tőkebefektetések gyorsulásában az 1980-as évek második felétől kiemelt szerepe volt az 1992-es egységes belső piacnak. A nagy transznacionális vállalatok nem

zárták ki az „Európa erőd” veszélyét, s a biztonság kedvéért igyekeztek annak falain belülre kerülni. Az EU részéről megnyilvánuló különböző protekcionista veszélyek, főként a dömpingeljárások, szintén erre ösztönözték az EU-n kívüli országok vállalatait.

Az ezredfordulóra az integráció atlanti kapcsolatai még szorosabbá váltak. Az EU-ban 2000-ben az amerikai tőkeállomány 561 milliárd eurót tett ki, ami meghaladta az Unióban lévő külföldi tőkeállomány 62%-át. 2000-ben az Egyesült Államokban lévő európai tőkeállomány 794,5 milliárd euró volt, amely az EU Unión kívüli tőkeberuházásainak 51%-át képviselte (European Commission DG Trade, 2002a). Az USA-ban beruházott európai tőkeállomány 2000-ben tehát mintegy 40%-kal meghaladta az EU-ban jelen lévő amerikai tőke mértékét. Mindezzel szemben az ezredfordulóra a japán tőke beáramlása és a Japánba történő uniós tőke kivitel nagysága szinte elenyésző szintet ért el. A japán expanzió a gazdaság és a pénzügyi szféra válsága miatt az 1990-es évektől egyre inkább megtorpant, sőt a befektetések volumene valamelyest csökkent.

Az ezredforduló elejére az EU nettó tőkeexportőri pozíciója a világban megszilárdult. Az EU-integráció elsődleges globális leágazása az atlanti integráció maradt, amiben Japán az 1990-es évektől továbbra is egyoldalú és csökkenő szerepet töltött be.

5.3. A transznacionalizációs folyamatok az EU-ban

Az integrációs folyamat minőségi elmélyülését a maga teljességében nem vizsgálhatjuk a vállalati szféra együttműködésének a feltérképezése nélkül. A termelési tényezők áramlásának liberalizálása ellenére az 1960-as években a mikrointegrációs folyamatok ezen a téren csak lassan és ellentmondásosan indultak be. Az integráció, mint láttuk, inkább a kereskedelmi kapcsolatok csatornáin keresztül haladt előre. Az 1970-es évek elejéig a tőkefúziók vagy közös vállalkozások formájában megvalósuló mikrointegráció csak szórványosan alakult ki, s inkább a lazább termelési kooperációk domináltak.

A közös piac alapján a különböző gazdasági szektorokban a verseny éleződött, s ez megváltozott piaci környezetet eredményezett, amihez alkalmazkodni kellett. A verseny a vállalatokat, főként a kompetitív szektorokban, a korszerűbb technika és a nagyobb termelési méretek alkalmazására, valamint a gazdálkodás racionalizálására kényszerítette. Az 1960-as években a termelés és a tőke koncentrációja és centralizációja meggyorsult, s különösen az évtized második felében számos országon centralizációs hullám söpört végig. A fúziós „örület” nemcsak az EU-országokra volt jellemző, de a közös piaci versenyhatások szerepe mindenképpen fontos volt. *Az EU-országokban a folyamat az 1970-es évekig nagyrészt a nemzeti termelők között zajlott, míg a feltételezett közösségi fúziók és összefonódás nagyrészt elmaradtak.*

A közös piac ebben az időszakban a közösségi helyett egyelőre inkább a nemzeti iparok belső integrációját segítette elő, az európai országok ipari struktúrája túlnyomórészt gyakorlatilag nemzeti jellegű maradt. „De valamennyi közül a legfontosabb egyesülések – a határon átívelők – még alig kezdődtek el. A közösségi cégek a határokon keresztül feldolgozóipari és értékesítési egyezmények keretében normális kereskedelmi formákban kooperálnak, a bankok és biztosítótársaságok a Közösségen belüli ügyeiket hagyományos és lassú mozgású stílusban folytatják. Az Agfa–Gewaert német–belga közös vállalkozáson túl semmilyen méretű határon átívelő egyesülésre nem került sor, különösen nem olyan mértékben, amely a sikeres nemzetközi versenyhez szükséges” (Mahotiére, 1970: 83).

Nem kis mértékben a közös piaci keretek ösztönző hatására az 1960-as évek elejétől, mint láttuk, az EU vált az amerikai befektetések fő területévé. 1958 után több mint 3000 új amerikai vállalat települt Nyugat-Európába, a vezető amerikai társaságok valamilyen formában érdekeltségre, részesedésre és esetenként ellenőrzésre tettek szert az európai gazdaságban. A nagy brit társaságok az 1960-as évek második felétől szintén nagyobb mértékben ruháztak be a kontinens országaiiban. Az 1970-es évek elejéig tehát az *európai mikrointegrációs* folyamatokban, közvetlen termelési kooperációkban és vállalati összefonódásokban egyaránt a szervezeten kívüli, elsősorban az *amerikai partnerek domináltak*. Számos európai társaságnak volt ugyan több országban is leányvállalata (Philips, Siemens, Volkswagen, Fiat stb.), de nyugat-európai társaságok között transznacionális vállalati összefonódásra csak csekély számban került sor. Az *amerikai befektetések és az együttműködés az európai vállalatokkal széles körű modernizációs folyamatot eredményezett*. Az amerikai jelenlét élezte a versenyt az európai piacokon, ami alkalmazkodásra kényszerített. Ez számos vállalat és iparág számára kellemetlen következményekkel járt, de egyúttal hozzájárult az európai ipar modernizációjához. A mikrointegráció „atlanti” jellege jelezte a *regionális és globális integráció szoros kapcsolódását*.

Az 1970-es évek elejétől a megváltozott gazdasági feltételek ellentmondásos hatással voltak a mikrointegrációs folyamatokra. A válság a mikrointegrációra – főként rövid távon – számos vonatkozásban negatív hatással volt. A konjunkturális zavarok és a beruházások lelassulása – különösen a recessziók időszakában azok stagnálása vagy csökkenése – a termelési kooperációknak sem kedvezett. Romlottak a piaci értékesítési lehetőségek, a termelés racionalizálása és csökkentése hagyományos kooperációs kapcsolatokat zavart meg, szűkültek a befektetési lehetőségek.

A válság a vállalkozásokat ugyanakkor fokozottabb műszaki és szerkezeti alkalmazkodásra kényszerítette, és előtérbe állította a hatékony vállalatszervezés és gazdálkodás követelményeit. Ez hosszú távon alapvetően az *integrációs kényszereket* erősítette. A nyugat-európai társaságok a *költségcsökkentés és a hatékonyság növelésének forrásaként* növekvő mértékben használták ki a nemzetközi termelési kooperációk bővítését és az *integrációs együttműködés* különböző formáit.

Az 1970-es évektől fontos fejlemény volt, hogy megkezdődött az *európai vállalati szféra transznacionalizálódása*. Az 1980-as évekre a tőke- és termelési kapcsolatok viszonylati átrendeződésével a *transznacionalizálódási folyamat korábbi egyirányúsága* (az amerikai társaságok terjeszkedése Nyugat-Európa és más országok irányába) végképp *megszűnt*. A terjeszkedés ugyan erősen koncentráldott bizonyos országokra (Írország, Nagy-Britannia, NSZK), de a külföldi termelőkapacitások létrehozására irányuló törekvés átfogta az egész iparilag fejlett világot, s erőteljessé vált a behatolás az ún. újonnan iparosodó fejlődő országok felé. Új fejlemény volt az 1970-es évektől, hogy a nyugat-európai mellett a jelentős külföldi tőkebehatolás eredményeként az *amerikai gazdaság viszonylagos elkülönültsége* megszűnt. Az *amerikai belgazdaság* része lett a globális versenynek és együttműködésnek, vagyis végső soron a *globális integrációnak*.

Az 1970-es évektől a japán társaságok nyugat-európai megjelenése számos vonatkozásban hatott az integrációs folyamatokra. A *japán behatolás* mennyiségében ugyan *nem jelentett komolyabb fenyegetést az európai ipar ellenőrzése szempontjából*, ám mivel néhány *stratégiailag „érzékeny” területre koncentráldott (elektronika, autóipar)*, helyi

termelési kapacitásokat szorított ki, s átmenetileg rontotta a kereskedelmi mérleget. A befektetések importvonzatai sokszor jelentősek voltak (a beruházási javak vagy az alkatrész-beszállítás miatt), s az export felfutása csak később következett be. A japánok jelentős részben új üzemeket építettek (a nagy-britanniai beruházásoknak 70%-a ilyen jellegű volt), és kisebb mértékben került sor részvényfelvásárlásra vagy közös vállalkozásokra. *A japánok hozták a fejlett technikát és irányítási-szervezési módszereket, s az európai munkásokkal is képesek voltak produkálni a „japán csodát”.*

Az integrációs folyamatok szempontjából az 1980-as évekre fontos új fejlemény *a pénz- és hitelpiacok hallatlanul gyors bővülése és fokozódó transznacionalizálódása*. Az integráció részben a hagyományos bank- és tőkepiaci specializáció (kereskedelmi és beruházási bankok, takarékpénztárak és értékpapírpiacon-tőzsdei műveletek) határainak az elmosódásában jelent meg. A különféle pénzügyi intézmények fokozott mértékben hatoltak be egymás területeire, és más tevékenységi területekkel való kölcsönös összefonódás alapján a pénzpiaci szereplők száma és típusa nagymértékben megszorodott.

Az 1980-as években a világ gazdaságban bekövetkezett változásoknak is egyik fő jellemzője a hatalmas és gyors tőkeáramlás lett. Az elmúlt két évtizedben a nemzetközi finanszírozás rendkívüli növekedését tapasztalhatjuk, amit a szakértők a „pénzügyek globalizálódásaként” definiálnak abban az értelemben, hogy a reál makrogazdasági értékekhez képest a nemzetközi tranzakciókban hatalmas növekedés volt tapasztalható. Az EU esetében a pénzügyi szolgáltatások piacán zajló összeolvadási folyamatokra nagy hatást gyakorolt az egységes belső piac megvalósítása keretében bekövetkezett liberalizálás, amely a pénz- és hitelintézetek közötti verseny további fokozódását eredményezte. Az értékpapírpiacon elindult változásoknak pedig a gazdasági és monetáris unió megvalósulása adott lendületet: az egységes valuta bevezetésével párhuzamosan elindult az európai tőzsdék közötti szoros együttműködés.

A 2000-es évekre az *EU országainak a gazdasága a transznacionalizálódás magas szintjét* érte el. Ez tükröződik a transznacionális vállalatok egyes nemzetgazdaságokban betöltött pozíciójára, magas szintű hatékonyságára, valamint globális versenyképességére és terjeszkedésére. Az ezredfordulóra az Európai Unió országainak gazdasága a globális integráció egyik fő sűrűsödési pontjává vált, az európai transznacionális tőke a globalizációs folyamat főszereplője. Az EU ugyan a világtermelésnek „csak” 20%-át adja, a globalizációban betöltött szerepe ezt lényegesen meghaladja. „Napjainkban a világ transznacionális vállalatainak több mint fele európai székhelyű. A világ legnagyobb cégeinek egy harmada unióbeli. A vállalatok globalizálódása két síkon zajlik. Egyik oldalon a saját tevékenységüket terjesztik ki, bővítik működő tőkekivitel, vállalatfelvásárlások és zöldmezős beruházások formájában. Másrészt különböző formákban együttműködnek vagy összeolvadnak más transznacionális cégekkel. Ezek az óriás vállalatok saját érdekképviseléssel rendelkeznek (Európai Gyáriparosok Kerekasztala) és az EU intézményeinek befolyásolására is képesek. Az európai működőtőke-kivitel 1992-től kapott lendületet, amiben szerepet játszott az európai egységes piac létrejötte, a világpiaci verseny éleződése, valamint a kelet-európai piacok megnyitása. Megnőtt a jelentőségük a nemzetközileg integrált leányvállalat-hálózatoknak, az Európán belüli, ún. »cross-border« ügyleteknek, és a vállalati stratégiában döntő szerepre tettek szert az egyesülések és felvásárlások. Az euró bevezetésével nőtt az árverseny, vagyis a költségcsökkentés szerepe” (Zádor, 2001:115).

A folyamatokat részben az egységes piac és az euró bevezetése segítette, de lényeges volt az is, hogy egyre inkább kialakultak azok a transzeurópai infrastrukturális hálózatok (szállítás és kommunikáció), amelyekre a szorosabb együttműködést építeni lehetett. A vállalatok stratégiájában és gondolkodásában az összeurópai megközelítés uralkodóvá vált. „Az Unióban a nemzeti vagy multinacionális keretek között folytatott termelési és elosztási tevékenységet egyre inkább felváltja az egységesebb páneurópai stratégia. Ez az európai vállalatoknak előnyt nyújt, mert bővül a termékek áramlása az EU-tagországok között, csökken a differenciálódás az egyes áruválasztékok között, szélesedik az európai márkajelzések használata, bővül a marketingtevékenység, csökkennek a fajlagos termelési költségek, az egyes területeken, javul a gazdaságosság. Lehetővé válik a páneurópai készletezés, lehetőség nyílik a »Just-In-Time« elvű rugalmas termelési rendszerek kialakítására, ami a készletgazdálkodás terén áttörést hoz. Mindez növeli az európai cégek nemzetközi export-versenyképességét” (Zádor, 2003:107).

A 2000-es évekre tovább erősödnek a transznacionalizálódás szimmetriái. A fejlett gazdaságokat szoros tőke-összefonódás jellemzi, a jelentős mértékű külföldi tőkebefektetéssel szemben ugyancsak jelentős mennyiségű külföldi tőkebefektetést fogadnak gazdaságukban. *A kölcsönös tőkebefektetések, a nemzetgazdaságok szempontjából a tőke ki- és beáramlás, a globális integráció kiegyensúlyozásának egyik alapvető mutatójának* tekinthető.

A működőtőke-állománya a GDP-hez 2007-ben, valamint a beáramolt és kivitt tőke állományának egymáshoz való viszonya az EU-ban

Ország	Befektetett tőke állománya a GDP-ben (%)	Kivitt tőke állománya a GDP-ben (%)	Kiáramlás a beáramlás %-ában
Svédország	49	59	121
	,4	,8	
Németország	24	33	137
	,5	,5	
Olaszország	15	19	128
	,1	,4	
Finnország	30	42	140
	,3	,7	
Hollandia	70	101	143
	,6	,1	
Egyesült Királyság	44	57	140
	,9	,2	

Ország	Befektetett tőke állománya a GDP-ben (%)	Kivitt tőke állománya a GDP-ben (%)	Kiáramlás a beáramlás %-ában
Franciaország	35	49	139
	,3	,1	
Ausztria	24	22	95
	,1	,7	
Spanyolország	34	39	116
	,0	,4	
Portugália	37	25	67
	,3	,1	
Írország	68	53	82
	,1	,6	
Görögország	14	8	61
	,7	,0	
Bulgária	63	0	1
	,2	,9	,5
Románia	35	0	2
	,3	,7	
Szlovénia	22	11	50
	,2	,4	
Magyarország	98	40	41
	,9	,2	
Csehország	54	3	5
	,2	,0	,5

Ország	Befektetett tőke állománya a GDP-ben (%)	Kivitt tőke állománya a GDP-ben (%)	Kiáramlás a beáramlás %-ában
Lengyelország	34	4	12
	,7	,5	,9
Észtország	72	20	28
	,7	,7	
USA	12	17	133
	,9	,2	
Japán	2	9	470
	,3	,8	
EU27	17	23	131
	,7	,2	

Forrás: Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. Statistical Books. European Commission.

A tőkebefektetések magas aránya a nemzeti termékekben a *globális integráció erős intenzitását* jelzi. Az országok közötti eltérések viszonylag nagyok, amiben a gazdaság fejlettsége mellett, az ország gazdagsága, nagysága, szerkezete, földrajzi helyzete vagy történelmi-civilizációs sajátosságai játszanak szerepet. Adott időszakra a folyamatokat befolyásolhatják az országban uralkodó gazdasági, társadalmi és politikai állapotok. Ezek az arányok a fejlettségnek és az ország nagyságának függvényében jobbra a GDP 30–50%-a közötti sávban helyezkednek el, miközben az EU átlagában 20%-os szint körül vannak. Néhány országot (Magyarország, Észtország, Írország, Hollandia vagy éppen Bulgária) kiemelkedő arányok jellemzik, amiben a hagyományos tőkeexportőri szerep (Hollandia) vagy az új tagországi pozícióból származó tőkevonzás egyaránt kifejeződik. Az átlagok alatt van Görögország, Olaszország és Szlovénia mutatója. Görögország alacsony globális és európai integrációja ebben is kifejeződik. Szembeötlő, hogy miközben Japán az 1980-as évektől intenzíven bekapcsolódott a transznacionalizálódási folyamatokba, ez a belépés megmaradt egyirányúnak.

A jelentős kölcsönös tőkeforgalom mellett a *legfejlettebb országokat a külföldi nettó tőkebefektetői pozíciók* jellemzik. Átlagban ez azt jelenti, hogy a kint lévő tőke mintegy egyharmaddal (30–40%) haladja meg a fogadott tőkeállományát. A *mutató nemcsak a globális integráció intenzitását, hanem kiegyensúlyozását is kifejezi*. Ez különösen látványos volt Spanyolország és Portugália esetében. Spanyolország és Portugália az elmúlt 15–20 évben tőkeexportőrré vált. Spanyolország tőkeexportja 1998-ban még csak 60%-a volt tőkeimportjának, ami arányaiban 10 év alatt közel megkétszereződött. Spanyolország például az egyik legnagyobb beruházóvá vált Latin-Amerikában, ami globális orientációját is jelzi. A

régi tagországok közül csak néhány nettó tőkeimportőr, de helyzetük meglehetősen eltérő. Írországot igen magas intenzitás jellemzi, miközben Ausztria közel kiegyensúlyozott pozíciója alacsonyabb intenzitás mellett valósul meg. Portugália és Görögország mérlege hasonló, de nagyon eltérő intenzitási szintek mellett.

Az elmúlt években a tőkeáramlás az új tagországokból is megindult. Ebben Szlovénia, Magyarország és Észtország járnak élen. A folyamat az integrációjuk kiegyensúlyozódásának fogható fel. Magyarország EU-adatai kissé túlzónak tűnnek. A magyar statisztikák szerint Magyarország 15 milliárd euró körüli külföldi működőtőke-befektetése csak mintegy 25%-a a 65 milliárd eurós hazai külföldi befektetéseknek. A többi új tagországból a tőkebefektetések még alacsonyak (10% körüliek vagy alattiak), éppen hogy megindultak. Ez még *integrációjuk aszimmetriáját* jelzi. „A tőkeexport szoros összefüggést mutat a gazdasági fejlettséggel, így bővülő gazdaság esetén törvényszerű az aktivitás növekedése is. Ugyanakkor arra nincs szabály, hogy adott fejlettségi szinthez mekkora tőkekivitel tartozik, így abszolút módon nem lehet meghatározni azt sem, hogy Magyarország előbbre vagy hátrébb tart a »normálisnál«. Ezt többek között a földrajzilag közel eső (így potenciális befektetési terepként vonzóbb) országok fejlettsége, tőkevonzó képessége is befolyásolhatja” (*Világgazdaság*, 2004. június 30.).

A transznacionális hálózatoknak a kis- és középvállalatok szerves részét képezik, s helyzetük és sikerességük az integráció alakulásának egyik fontos mutatója. A tények arra mutatnak, hogy a fejlett országokban a KKV-k egy jelentős része (nemcsak azok, amelyek a TNC-kkel kooperálnak) transznacionális vállalati stratégiákat követ és kapcsolati struktúrákat alakít ki. Termelésük jelentős része kerül külkereskedelembé, külföldön ruháznak be, és közvetlen és tartós külföldi partnereik vannak.

Az új tagországok kiegyensúlyozatlansága a *transznacionális hálózatosodás gyengeségében* is kifejeződik. Magyarországot számos mutató vonatkozásában ugyan a globális integráció magas intenzitása jellemzi, de közben más dimenziókban súlyos lemaradások vannak. Ilyen mindenképpen a kis- és középvállalatok (KKV-k) alacsony részvétele a globális integrációs folyamatokban.

Ez különösen a régi tagországokkal való összehasonlításnál tűnik szembe. A német kamarai szövetség felmérése szerint (Going International, 2007) az átlagos német középvállalat 16 országgal áll üzleti kapcsolatban. A megkérdezettek 72%-ának kapcsolatai és partnerei vannak az új tagországokban, de ez az arány 63% Ázsiában vagy 53% Észak-Amerikában (*Világgazdaság*, 2007. november 28., 6).

Az új tagországokban és Magyarországon is részben a TNC-k hazai beszállítóinak a gyengesége jellemző, részben kevés az a nemzeti vállalkozás, amely intenzív külgazdasági integrációra vállalkozna. 2005-ben a magyar hazai tulajdonú cégekben az export a nettó árbevételüknek mindössze 10%-át tette ki. Ez az arány a külföldi tulajdonú cégeknél 22,5% volt. 2007-ben a KKV-kre az összes exportbevételeknek csak 19,4%-a jutott. „A legtöbb kis magyar cég nem, még számos gazella sem exportál, igen sok szembesül viszont azzal, hogy az importverseny erőteljesen szűkítette belföldi piacait” (Papanek, 2010: 359). (A nemzetközi irodalom „gazelláknak” minősíti a „gyorsan növekvő cégeket”). Hasonlóan kedvezőtlen a helyzet a termelési kooperációk vagy a külföldi tőkebefektetések tekintetében.

5.4. Integráció és konvergencia

Az integrációelmélet a folyamat egyik fontos következményének a *kiegyenlítődést* tekinti. Az integráció egyrészt ezek szerint nem más, mint „a piacok és az árak szigorú közössége, ami az adott gazdasági területből egy bizonyos egészet hoz létre” (Röpke, 1959: 225). Az integráció ebben a közelítésben mint az *árak kiegyenlítődése* kerül meghatározásra, amely a termékekre és a termelési tényezőkre a piaci mechanizmusokon keresztül valósul meg. „A gazdasági integrációt mint a termelési tényezők árának a kiegyenlítődését, vagyis a bérek, a kamat és a profit kiegyenlítődését definiálom” (Kindleberger, 1966). Hozzá kell tenni, hogy miközben a piac liberalizálásával a termékek árai valóban „kiegyenlítődhettek”, nem ez a helyzet a termelési tényezőkkel. Különösen a bérek vagy a kamatok kiegyenlítődése más törvényszerűségeknek és mechanizmusoknak (tényezők termelékenysége – factor productivity) engedelmeskedik.

Az integrációelméletek a kiegyenlítődést és az egységesülést makroszinten is vizsgálják. Az integráció ebben a felfogásban az általános *gazdasági fejlettségi színvonalak közeledése* és különbségének fokozatos eltűnése. Bizonyos értelemben a tényezőárak kiegyenlítődése implicite ezt feltételezi, hogy mögötte a termelékenységi színvonalak kiegyenlítődése húzódik, ami egyúttal a fejlettségi szintek azonosságát is jelenti. A fejlettségi színvonalak különbségének eltűnése vagy hiánya részben előfeltételként, kritériumként, részben pedig az integráció kívánatos következményeként jelenik meg. A fejlettségi kiegyenlítődés számos integrációs szervezet alapokmányában mint általános politikai cél és prioritás szerepel. Az EU esetében a kohézió és a szolidaritás alapvető politikai elkötelezettségként fogalmazódik meg.

Globális szinten ilyen folyamatot nehéz lenne kimutatni. Tény, hogy az árak, a kamatok (leginkább ez jellemző) vagy a bérek konvergenciája a globális piacokon is számos dimenzióban tetten érhető. Mégis a globális integráció szembeötlő velejárója, mondhatni *torzulása*, hogy éppen az egyenlőtlenségek drámai növekedésével jár együtt. Ezek a növekvő egyenlőtlenségek különböző társadalmi csoportok, régiók vagy országok között, valamint azokon belül egyaránt jellemzőek. Megváltozik az egyes világgazdasági régiók (USA, Európa, Távol-Kelet) egymással szembeni pozíciója.

A 20. századi Európában viszonylag erőteljes konvergenciafolyamatok érvényesültek. Ugyan a trendek korántsem töretlenek, és hullámzást mutatnak, de hosszabb távon Európában a különböző perifériák (északi, déli és keleti) közeledése a centrumhoz egyértelműen kimutatható volt. Más kérdés, hogy a konvergencia alapvetően országok közötti viszonylatban erőteljes, miközben a regionális különbségek alakulása már ellentmondásos képet mutat.

A fejlettségi színvonal tekintetében a felzárkózás először az északi periférián indult meg. Az észak-európai országok még a két világháború között is a kontinens szegény országai közé tartoztak. Finnország vagy Norvégia fejlettsége alatta volt a közép-európai szintnek. A világháborúban semlegessége folytán Svédország volt kedvezőbb helyzetben. Az 1930-as években Dánia és Csehország nagyjából hasonló fejlettségi szinten álltak.

Az északi periféria látványos felzárkózása a második világháború utáni időszakra tehető, s ebben szerepük volt az integrációs folyamatoknak. Az EK/EU-tagság nem volt feltétlenül döntő, hiszen az EGK és az EFTA között a piaci integráció már az 1970-es években megvalósult, s így a reálintegrációs folyamatokban alig találunk különbségeket. Az utóbbi évtizedekre az észak-európai régió a világgazdaság legfejlettebb övezetévé vált, s a fejlettség

(termelékenység) és az ökoszociális piacgazdasági modell egyes elemeiben megelőzik az Egyesült Államokat is. A régió fejlettségi szintje nagyjából 20–30%-kal van az Unió átlaga felett. A folyamatot nem írhatjuk teljesen az integráció számlájára, abban benne van a globális és európai integrációs kihívásokra adott válaszok és az alkalmazkodás sikeressége is. A régió is igazolja, hogy az integráció önmagában csak adottság, kihasználása az adott társadalmon és politikáján múlik.

A déli periféria felzárkózása is már a háború után megindul. Ezek az országok még teljes jogú EK/EU-tagságuk előtt bekapcsolódnak a piaci integrációs folyamatokba. Portugália és Írország tagja az EFTA-nak, s az utóbbi már 1973-ban csatlakozik az EK-hoz. Görögországnak az 1960-as évek elejétől van társulási szerződése az EK-val. Az elemzések azt is kimutatják, hogy az EK/EU-tagság után a strukturális alapokból elnyert források egyértelműen erősítették a konvergencia folyamatát. Miközben 1970 és 1991 között a mediterrán országok GDP-je megtízszereződött, a többi ország esetében ez a növekedés csak hétszeres volt.

Az egy főre eső GDP (vásárlóerő-paritáson) alakulása 1960 és 2009 között az EU-országokban (az EU-átlag %-ában)

Ország	1960	1973	1990	2000	2004	2009
Görögország	44	71	58	84	94	98
Írország	63	61	74	131	142	146
Portugália	41	59	62	78	75	75
Spanyolország	59	77	76	98	101	107
Finnország	–	–	–	118	117	117
Svédország	–	–	–	127	125	126
Dánia	–	–	–	132	126	123
Magyarország	60*	–	41	56	63	64
Csehország	–	–	61	69	75	82
Szlovénia	–	–	–	79	85	89
Észtország	–	–	31	40	52	56
Lengyelország	–	–	33	43	46	55
Szlovákia	–	–	36	45	52	66

Ország	1960	1973	1990	2000	2004	2009
Románia	–	–	25	23	31	43
Németország	–	–	–	119	117	113
EU	100	100	100	100		100

Forrás: Statistical Annex of European Economy, Spring 2003. Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. Statistical Books. European Commission.

*Megközelítő becslés, ami általában a nyugat-európai fejlett országokhoz viszonyít, vagyis nem valamilyen EU-átlaghoz.

1. Az új tagországok adatai nem 1990-re, hanem 1992-re, az átalakulási válság csúcspontjára vonatkoznak.
2. A régi tagországok adatai 2007-esek, a 2009-es adatok csak az új tagországokra érvényesek.

Mint az adatok mutatják, 1960-ban Magyarország és Spanyolország nagyjából azonos fejlettségi szinten voltak, miközben a magyar a portugál és a görög szintet mintegy 50%-kal haladta meg. A következő időszakot a közép- és kelet-európai régió számára nevezhetjük akár az elvesztegetett évtizedeknek. Pedig ez volt az ún. „békés verseny” időszaka, amikor 1980-ig a Szovjetunió az Egyesült Államok utolérését tűzte ki célul. Az öntelt elbizakodottság alapja a szocializmus állítólagos fölénye volt a kapitalizmussal szemben. Csakhogy a valósághoz ennek semmi köze nem volt, sőt a kibontakozó globalizáció egyre inkább felszínre hozta a bürokratikus és bezárkózó tervgazdasági rendszerek teljes alkalmatlanságát az új kihívásokkal szemben. Az eredmény a csúfos lemaradás és a régió további perifériára való szorulása volt. 30 év alatt az arányok megfordultak. Az 1990-es évekre már Görögország és Portugália szintje volt mintegy 50%-kal felette a magyar átlagnak, Spanyolország pedig közel kétszeresére növelte előnyét. Az 1989 és 1992 közötti átalakulási válság a különbségeket még inkább kiélezte.

Az átalakulási válság leküzdése után az 1990-es évek végétől megkezdődött az EU-tagjelölt országok felzárkózása, s a tagság első évei különösen kedvezőek voltak. Ehhez a mintegy 1,5–2,5%-os növekedési többlet jó alapot képezett, sőt egyes országok (például a baltiak a 2000-es években 10% körül növekedtek) rövid idő alatt látványos konvergenciaadatokat produkáltak. A becslések szerint a 2% körüli növekedési többlet minimálisan szükséges ahhoz, hogy a közép és kelet-európai „periféria” felzárkózása a fejlett európai „központ” történelmileg belátható időn belül (10–20 év) megtörténjen. Ez nem feltétlenül jelenti a legfejlettebb országok szintjének az elérését, de legalábbis az átlaghoz való közelítést vagy annak meghaladását reálissá teszi. A 2008–2009-es válság az új tagországokat súlyosabban érintette, ami a konvergenciafolyamatot is megtörte. Ez arra figyelmeztet, hogy a hosszabb távú előrejelzésekkel körültekintően kell eljárni. Mindenesetre a keleti periféria felzárkózása szintén megindulni látszik.

A fejlettségi színvonalak közötti különbségek csökkentése mellett a KKE-i országokban különösen látványos fejlődésnek lehettünk tanúi a *szerkezeti modernizációban*. Az átalakulási válság ugyan a termelés nagyarányú visszaesésével járt együtt, de a gazdasági szerkezetek már közben radikálisan átalakultak (sőt éppen a válság hatására), s egyúttal *közeledtek a fejlett EU-országok gazdasági struktúráinak jellemzőihez*.

Magyarországon 1989 és 2001 között a GDP-ben a mezőgazdaság aránya 16%-ról mintegy 4%-ra, vagyis egynegyedére csökkent. Ezzel szemben a szolgáltatások részesedése 42%-ról 67,5%-ra, vagyis több mint másfélszeresére nőtt. Hasonló tendenciák jellemezték a többi KKE-i országot is. A mezőgazdaság aránya a GDP-ben, az új tagországokban a 2000-es évek elejére gyakorlatilag 3-4%-ra csökkent, ami ugyan még nagyjából kétszerese az EU 2% körüli szintjének, de a különbség inkább mennyiséginek, mint minőséginek tekinthető. Az EU-ban a szolgáltatások a GDP háromnegyedét adják. Néhány új tagország elérte vagy megközelítette ezt a szintet, de a többség esetében ez az arány már kétharmad körül van. A különbségek megint inkább mennyiségiek, mint minőségiek.

A *szerkezeti konvergencia magas szintjére* utalnak az új tagországok EU-val folytatott kereskedelmi arányai, az export- és importszerkezetek erőteljes konvergenciája, a belső intraszektorális kereskedelem gyors bővülése, s a külföldi tőke részesedési arányai is. Az átlagok esetünkben is nagy eltéréseket takarhatnak. A „finom szerkezetek” konvergenciája hosszabb időt vesz igénybe.

Egyetértés van abban, hogy az egy főre eső GDP-adatok önmagukban nem adnak megfelelő képet a konvergencia tényleges állásáról. Az utóbbi években több intézet és különösen bank vállalkozott komplex konvergenciamutatók kimunkálására, és kezdte meg az ún. „konvergenciaindexek” publikálását. Ezek között említhetjük meg a *Deutsche Bank Research* vagy a *Világgazdaság* (gazdasági napilap) és az ICEG (International Centre of Economic Growth) *Európai Központja* elemzéseit. A Deutsche Bank ún. *konvergenciahálóját* öt mutatócsoportból kalkulálják, ami 16 változó összesítésén alapul. Ezek a mutatók átfogják a reálgazdaságot, a növekedési dinamikákat, a jogi, intézményi és szabályozási elemeket, a külső tényezőket, valamint a pénzügyi és költségvetési mutatókat. Ha a korábbi 15 EU-tagországot 100-nak vesszük, akkor az új tagok első csoportja mintegy háromnegyedes szint körül helyezkedik el (Szlovénia – 75,7%, Csehország – 74,6%, Magyarország – 73,2% és Észtország 72%). A második csoport közel van a kétharmados szinthez (Lettország – 67,7%, Szlovákia – 67,5%, Litvánia és Lengyelország – 65,2%), míg a két balkáni ország valamivel 60% alatt van (Bulgária 58,7% és Románia 57,5%) (a Deutsche Bank Research adatai 2001-re vonatkozóan).

A konvergenciamutatók fő érdeme, hogy a *folyamatot komplexen közelítik*. Az egyoldalúan csak az egy főre eső jövedelmekben lévő különbségekre való koncentráció helyett sok más tényezőt is figyelembe vesznek. S így a helyzet értékelése gyökeresen eltérhet. Az *egy főre eső reál GDP-ben* (vásárlóerő paritáson is) Magyarország csak az *EU-átlag valamivel több mint felénél* tart, s lényegesen alatta van a portugál szintnek. A *komplex konvergenciamutatók szerint Magyarország eléri az EU-átlag 75%-át*, s azonos a szintje a portugállal. Hiba lenne, ha pozitív irányban próbálnánk túlbecsülni magunkat, de a lefelé torzítás sem engedhető meg.

A konvergencia szempontjából kiemelt jelentőséget tulajdonítanak az *árszínvonalak kiegyenlítődésének*. Főként a liberális elméletek alapján az árak közeledését a piaci integráció vagy integráltság egyik alapvető mutatójának tartják. A trendek ezúttal sem egyértelműek vagy töretlenek, de hosszabb távon többé-kevésbé tetten érhetőek. Különösen érezhető hatása volt az

árak közeledésére a vámuniónak, majd az egységes piacnak. Mint a Bizottság elemzése megállapítja, a tagországok árszínvonala az egységes piacon jelentősen közeledett, s az árak szóródását mérő mutató 10 év alatt 21,4%-ról 14,4%-ra csökkent (European Commission, 2003). Az Európai Központi Bank adatai szerint a végső fogyasztás viszonylagos árszínvonala (beleértve a közvetett adókat) eltéréseinek hányadosa a régi tagországokban 1997 és 2008 között 21,6%-ról 15,7%-ra mérséklődött. Az ártrendek arra utalnak, hogy az új tagországok konvergenciája az Unión belül ebben a vonatkozásban is erőteljes volt. Az EU27-re az áreltérések együtthatója 1997 és 2008 között 37,8%-ról 24,3%-ra csökkent (Szél, 2010). Fel kell hívni a figyelmet, hogy az árak szóródása (20–25%) sokkal kisebb, mint az fejlettségi szinteké. Az egy főre jutó jövedelmek eltérése a régi tagországokban mintegy 30% körül szóródik az átlag körül, míg a legfejlettebb és a legfejletlenebb közötti eltérés legalább háromszoros.

Hasonló trendek mutathatók ki az üzleti ciklusok szinkronizációja tekintetében. A ciklusharmonizációnak különös jelentősége van a monetáris politika hatékonysága szempontjából. A ciklusok szinkronizációja végső soron a sokkok aszimmetriájáról ad tájékoztatást számunkra. A szinkronizáció mind a régi, mind az új tagországok oldaláról kimutatható. A régiak között magasabb szintű, az új tagok ugyan alacsonyabb szintről indultak, de a közeledés erőteljesebb. Az üzleti ciklusok korrelációja a régi tagországokban az 1995–2001-es 0,76-ról 2002 és 2008 között 0,81-re emelkedett. Ezzel szemben az új tagországok szinkronja 1995–2001 között 0,23-as korrelációt mutatott, ami 2002 és 2008 között 0,51-re nőtt. Az erőteljes szinkron nem meglepő. Hiszen az új tagországok többségére exportorientált gazdasági növekedés a jellemző, s főbb piacaik a centrum országaiból kerülnek ki (European Economy, 2009/1.). Az új tagországok részéről nagyobb fokú szinkronizációt tapasztalunk a régi tagországokkal, mint a világ többi részével. Ez a szinkronizáció ugyan mérsékelt volt, de növekedett (Csehó, 2009). A globális ciklus szinkronizációja ugyan meglehetősen ellenmondásosan érhető tetten, de utal a globális integráció fokozódására.

egyzetek

- Balassa, B. (1962) *The Theory of Economic Integration*. London: Allen & Unwin.
- Berend T. Iván (1968) „Birodalmi integráció” az Osztrák–Magyar Monarchia keretében. A közép- és kelet-európai gazdasági integráció kérdéséhez. *Közgazdasági Szemle*, 3. és 5. sz.
- BIS, Annual Report, 1998.
- Capannelli, G.–Jong-Wha, L.–Petri, P. (2009) *Development Indicators for Regional Economic Integration and Cooperation*. UNU-CRIS Working Papers W-2009/22.
- Deutsch, K. W. et al. (1957) *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical experience*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Deutsch, K. W. (1964) Communication Theory and Political Integration. In: Jacob, P. E. –Toscano, J. D. (Eds.) *The Integration of Political Communities*. Philadelphia: J. P. Lippencott and Co.
- Deutsch, K. W. (1978) *The Analysis of International Relations*. Second Edition. Englewood Cliffs, New Jersey: Harvard University, Prentice-Hall, Inc.
- Gilpin, R. (2004) *Nemzetközi politikai gazdaságtan*. Budapest: BUCIPE.

- European Commission – EUROSTAT (2000): A Community of Fifteen: key figures. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.
- European Commission (1991): *European Economy*, December 1991, Brussels
- European Commission (1993): Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways forward into the 21st Century. White Paper, Commission of the European Communities. Bulletin. Supplement 6/93.
- European Commission – EUROSTAT (2000): A Community of Fifteen: key figures. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.
- European Commission (2001): 2001 Broad Economic Policy Guidelines. *European Economy* No 72.
- European Commission DG Trade (2002a): Bilateral Trade Relations. Brussels
- European Commission DG Trade (2002b): Multilateral Issues. Trade and Investment. Brussels
- European Commission (2003) Internal Market, Ten Years without Frontiers. DG for Economic and Financial Affairs.
- European Commission (2003: 160) Results of the Competitiveness, Council of Ministers, Brussels, European Commission Press Release. 22 September, MEMO/03/181.
- European Commission (2004) DG for Economic and Financial Affairs: Statistical Annex of European Economy, Spring, Brussels.
- European Economy, (2009) Five Give Years of Enlarged EU. European Commission. 1 sz.
- Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. Statistical Books. European Commission.
- Hartog, F. (1963) European Economic Integration. A Realistic Concept. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 2.
- Held, D. et al. (2005) *Global Transformations*. Polity Press, Cambridge.
- Hirst, P.–Thompson G. (1999) *Globalization in Question*. Cambridge: Polity Press.
- Jones, A. R. (2001) *The Politics and Economics of the European Union*. Cheltenham EK: Edward Elgar.
- Jovanovic, M. N. (1992) *International Economic Integration*. London: Routledge.
- Kende Tamás (1995) Integráció elméletek. In: Kende Tamás (Ed.): *Európai közjog és politika*. Budapest: Osiris–Századvég.
- Keohane, R. O.–Nye, J. S. (1977) *Power and Interdependence. World Politics in Transition*. Boston–Toronto: Little, Brown and Company.
- Kindleberger, Ch. P. (1966) European Integration and the International Corporation. *Columbia Journal of World Business*, Vol. I. No. 1. 1966.
- Kitzinger, U. W. (1963) *The Politics and Economics of European Integration: Britain, Europe and the United States*. New York–London: Praeger.

- KOF Index of Globalization 2010, Press Release, Friday, 22 January 2010. KOF (Konjunkturforschung), Swiss Economic Institute, Swiss Federal Institute of Technology, Zürich.
- Kozma Ferenc (1970) *A „két Európa” gazdasági kapcsolatai és a szocialista nemzetközi együttműködés*. Budapest: Kossuth–KJK.
- Lechner, F. J. –Boli, J. (Ed.) (2005) *The Globalization Reader*. Malden: Blackwell.
- Lindberg, L. N. (1963) *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford, California–London: Stanford University Press–Oxford University Press.
- Mahotière, S. la (1970): *Towards One Europe*. London: Pelican.
- Makszimova, M. M. (1975) *A tőkés integráció alapvető problémái*. Budapest: Kossuth.
- Maddison, A. (2001) *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD.
- Marjolin, R. (1953) *Europe and the United States in the World Economy*. Durham, N. C.: Duke University Press.
- Mikroszkóp*, Ecostat. 2005. szeptember 23., 89. szám.
- Molle, W. (1990) *The Economics of European Integration*. Dartmouth: Aldershot.
- Myrdal, G. (1972) *Érték a társadalomtudományban*. Budapest: KJK.
- O’Brian R.–Williams, M. (2004): *Global Political Economy: Evolution and Dynamics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- OECD (1977): *Economic Outlook*, No. 22, December 1977, OECD, Paris.
- Palánkai Tibor (1976) *A nyugat-európai integráció*. Budapest: KJK.
- Palánkai Tibor (1986) *A fejlett tőkés országok világgazdasági alkalmazkodása*. Budapest: KJK.
- Palánkai Tibor (1989) A nemzetközi integráció elméleti kérdései. In: Kollár Zoltán–Palánkai Tibor (szerk.): *Integrációs rendszerek a világgazdaságban*. Budapest: KJK, 11–58.
- Papanek Gábor (2010) A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági szemle*, LVII. évf. 2010. április.
- Patterson, D.–Afilalo, A. (2008) *The New Global Trading Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Perroux, F. (1954) *L’Europe sans rivages*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Pinder, J. (1991) *European Community: The Building of a Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Predöhl, A.–Jürgensen H. (1961) Europäische Integration. In: *Handbuch der Sozialwissenschaften*. Bd. 1., Göttingen.
- Rosamond, B. (2000) *Theories of European Integration*. London: Macmillan Press Ltd.
- Röpke, W. (1959) *International Order and Economic Integration*. Dordrecht: Reidel Publishing Company.

- Salvatore, D. (1993) *International Economics*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Scholte, J. A. (2005) *Globalization: Critical Introduction*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Simai Mihály (1985) *Hatalom – technika – világgazdaság*. Budapest: KJK.
- Simai Mihály–Gál Péter (2000) *Új trendek és stratégiák a világgazdaságban*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Szentes Tamás (1999) *Világgazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok*. Budapest: Aula.
- Szél, K. (2010) *Measuring Integration – Integration Profiles. Convergence*.
- Sullivan, M. P. (1976) *International Relations Theories and Evidence*. New Jersey: Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs. University of Arizona.
- The Economist*, (2010) The world turned upside down April 17.
- Tinbergen, J. (1965) *International Economic Integration*. Amsterdam: Elsevier.
- Zádor Márta (2001) A világkereskedelem legújabb tendenciái és az Európai Unió pozíciója. II. *Bővülő Európa*. Ecostat. IV. negyedév. 8. szám.
- Zádor Márta (2003) Nemzetközi nagyvállalatok és az export versenyképesség. *Bővülő Európa*. Ecostat. I. negyedév. 13. szám.
- World Investment Report, U.N. New York, Geneva. 2007, 2009.

IV. Integrációs intézmények – reguláció – kormányzás

Palánkai Tibor–Kengyel Ákos

A. Főbb elméleti irányzatok

B. Az integrációs szabályozás általános keretei

C. Az Európai Unió politikái

Jegyzetek

A. Főbb elméleti irányzatok

Palánkai Tibor

1. Liberális integrációelméletek

2. Institucionalizmus és integráció

3. Föderalizmus kontra kormányköziség (intergovernmentalizmus)

4. Integráció és szabályozás

5. Funkcionalizmus – neofunkcionalizmus

6. A többszintű kormányzás (multi-level governance)

1. Liberális integrációelméletek

Az integrációs intézmények jellegét, szabályozó funkcióit és a kormányzás kérdéseit számos elméleti iskola elemzi. A nemzetközi integráció elméletének egyik domináns irányzatát a *liberális vagy neoliberais iskolák* képviselik. Az integráció liberális elmélete a klasszikus közgazdaságtan tételein, a korlátlan szabad verseny és szabad kereskedelem elvein nyugszik. Az integráció szerintük ott lehetséges, ahol az áruk és szolgáltatások, valamint a termelési tényezők szabad mozgása megvalósul, és a korlátlan szabad verseny érvényesül. „Két különböző gazdasági egység integráltnak minősíthető, ha azok az ügyletek, amelyek két egyén között létrejönnek (s ez a két egyén az említett két egységben helyezkedik el), a lehető leginkább hasonlítanak az egy és ugyanazon egységben levő két egyén ügyleteire...”, valamint „ha az áruk, a tőke és az emberek mozgása a gazdasági egységek bizonyos száma között ugyanolyan szabadon mehet végbe, mint ezen egységek mindegyikén belül, akkor ezek a különböző egységek integráltak” (Aron, 1953). A liberálisoknál tehát az integráció szükségszerűen együtt jár a szabad kereskedelemmel és értelemszerűen ezzel együtt a fizetések szabadságával.

A liberális elméletek jelentős részben globális integrációban gondolkodnak, s mivel az integráció a szabad kereskedelemmel azonosul, s többek szerint történelmileg minden szabad kereskedelmi rendszer integrációnak tekintendő. Wilhelm Röpke egyenesen azt állítja: „Ha

valami részről a nemzetközi gazdasági integráció megjelölésre, úgy az a világgazdaság, amely 1914 előtt fejlődött ki” (Röpke, 1959: 225).

Nyilvánvaló, hogy az univerzális szabad kereskedelem felelne meg leginkább a globális integráció kiteljesedésének. Más kérdés, hogy a mai világgazdaságot jellemző nagy fejlettségi különbségek mellett ez lehetetlen, sőt nemkívánatos lenne. Az sem fogadható el, hogy a szabad kereskedelmen alapuló világgazdaság az 1914 előtti időszakban integráltabb lett volna, s amit most kell a liberálisok szerint helyreállítani. A szabad kereskedelem, amely tényleg jelentős volument képviselt, de mégis a gyarmatosító nagyhatalmak, főként Nagy-Britannia érdekkörére volt érvényes és a protekcionizmus szövevényével egészült ki. A világ országainak a többségére inkább ez utóbbi volt a jellemző.

Mint kimutattuk, baj volt az „integrációval” a világgazdasági összekapcsolódás és a nemzetgazdaságok nemzetközi kereskedelemben való beépülése tekintetében is. Ez relációsan és strukturálisan (termékszerkezetében) egyaránt óriási egyenetlenségeket mutatott, s a legfejlettebb országok vonatkozásában is viszonylag primitív ágazati specializációra épült. Az export erősen diverzifikálatlan volt, s ez egészen a 19. század végéig a fejlett országokat is jellemezte. A munkamegosztás komplexitása mint az integráció követelménye úgy is értelmezhető, hogy a kereskedelem az ágazatok lehető legszélesebb körét fogja át, s az ágazaton belül kereskedelem dominánssá válik. A hasonló termékek iparágon belüli kereskedelme volt valójában az a forma, „amelyben az EK megalakulását követően a feldolgozóipari termékek blokkon belüli kereskedelmének növekedése nagyrészt megvalósult, s a feldolgozóipari kereskedelem fő összetevőjévé vált” (Robson, 1998: 82).

Az integráció liberális felfogásának *több mozzanatát* kell kiemelni:

Az egyik, hogy az integráció a közgazdaságtani iskolák szerint *az áruk, szolgáltatások és a tényezők „szabad” és „intenzív” áramlásával (négy szabadság)* valósul meg. Az integrációt az áramlás és a mozgás szabadságával azonosítják az ún. *kommunikációs és kooperációs iskolák* is. Ezek az áramlás szabadságának követelményét a társadalmi és gazdasági élet valamennyi területére, a gazdasági együttműködésen (szabad kereskedelmen és a tényezőáramlásra) túl a társadalmi, politikai vagy kulturális kapcsolatokra is (turizmus, televíziózás, levelezés stb.) kiterjesztik. Az integrációt „a határokon keresztül kereskedelem, levelezés, utazások és egyetemi tanulmányok növekvő száma” jellemzi” (Deutsch, 1978: 236).

Az integrált terület olyan piacgazdasági struktúra, amely a *versenymechanizmusok* alapján automatikusan alakul ki. „A gazdasági integráció alapvető jelentősége a tényleges és potenciális verseny növekedésében van” (Pelkmans, 1997: 3). „Az újabb elemzések a kereskedelem liberalizálásából és a regionális piaci integrációból származó nyereségekről beszélnek, miközben nem zárják ki bizonyos tényezőkből a tényezőellátáson alapuló komparatív előnyök működését és jelentőségét, valójában olyan helyzetekre koncentrálnak, amikor a kereskedelemről származó nyereségek a méretelőnyök és a termékdifferencializáció fennállása mellett tisztán a növekvő versenyből származnak, sokkal inkább, mint a komparatív előnyökből mint olyanból” (Robson, 1998: 83).

Az áru és tényezőmozgások következményeként az *adott „egységek” között „belső piac” jellegű viszonyok jönnek létre*. Az integráció „gazdasági-politikai értelemben több állami terület egyesülése egyetlen gazdasági területté, ahol a belső piacéhoz hasonló viszonyok léteznek” (Predöhl és Jürgensen, 1961). A magyar irodalomban hasonló megközelítésben értelmezi az

integrációt Ausch Sándor is. „Integráción a nemzeti keretek között kiépült gazdasági egységek, országok egymás közötti vagy egyes területek egy birodalmon belül kiépülő, egymáshoz való szoros kapcsolódását, munkamegosztását értjük, amely a termékek és a termelési tényezők meghatározott minőségi jegyeket mutató intenzív áramlásában mutatkozik meg. Az integráció, amennyiben önálló vagy bizonyos fokig önálló nemzeti államok között megy végbe, történelmi tendenciájában a különböző, regionálisan összetartozó területek közötti együttműködésben a belföldi gazdasági kapcsolatokhoz hasonló feltételeket teremt” (Ausch, 1969: 15). Az integráció, mint az áruk és a tényezők „intenzív áramlása” vagy mint „szoros munkamegosztás”, nyilvánvalóan az adott gazdaságok belső szerkezetét és minőségi jellemzőit is megváltoztathatja. A liberálisok a kiegyenlítődésem túl ezzel komolyabban nem foglalkoznak. Az integráció fenti felfogásai a nemzeti piacok összekapcsolódását valójában a homogénné vagy egyenlővé válással azonosítják. A liberális elméletek leginkább a szabad kereskedelmi övezet, a vámunió, a közös piac és az egységes piac kereteire értelmezhetőek.

A piaci integráció legfőbb előnye, hogy a *hatékonyság és a jólét növekedésével jár együtt*. „A piaci verseny a hasonló termékekre és szolgáltatásokra várhatóan alacsonyabb árakhoz, nagyobb minőségi változatossághoz és szélesebb választékhoz vezet az integrált területen, és általános ösztönzést ad a változásra. A termékek tervezése, a szolgáltatások módszere, a termelési és az elosztási rendszerek és sok más aspektus tényleges vagy potenciális kihívás tárgyává válik” (Ausch, 1969: 3). Az integrációból származó nyereségekkel és veszteségekkel, haszonnal és költségekkel (benefit and cost) a különböző liberális iskolák részletesen foglalkoznak. Az előnyök és a hátrányok kvantifikálására sikerrel főként a vámunió-elméletek vállalkoznak.

2. Institucionalizmus és integráció

A nemzetközi gazdasági integráció egyik vitatémája, hogy mennyiben szükséges az integráció reálfolyamatát és az intézményi formákat megkülönböztetni. Tény, hogy az integráció strukturált folyamat, s az együttműködést és az összefonódást különféle intézmények szolgálják. Azokat az elméleti iskolákat, amelyek az elemzés központjába az intézményeket és szervezeti kérdéseket állítják, nevezik általában *institucionalistáknak*.

Az institucionalisták megfogalmazása nagyon egyszerű: „az intézmények számítanak”, mivel „a politikai küzdelmeket a fennálló intézményi elrendezések közvetítik”. Az institucionalista elméletek az intézményeket olyan eszköznek tekintik, amelyek képesek meghatározott politikákat létrehozni, alakítani a „politikai viselkedés módozatait”, s ezen keresztül a kormányzás formális elemein túl alakítani a „működés irányadó eljárás módjait, az ún. puha jogi szabályozást (soft-law), a normákat, valamint a magatartási illemszabályokat” (Bulmer, 1993: 355). Ez különösen vonatkozik az ún. újinstitutionalistákra, „akik az »intézmény« felfogását sokkal szélesebben határozzák meg, mint ez korábban jellemző volt, kiterjesztve azt a formális és informális intézményekre, beleértve az értékeket, a kulturális normákat, az illemszabályokat, a szimbólumokat, a cselekvési módokat és sok más jellemzőt” (Jones, 2001: 50).

Az intézmények minden társadalmi tevékenység elengedhetetlen keretét jelentik, bizonyos „intézményi architektúrát” képviselnek, amelyek meghatározhatják a normákat, a játékszabályokat, biztosítják a szükséges politikai eszközöket és eljárásokat, valamint saját illemszabályaikkal, szimbólumaikkal és „kultúrájukkal” önálló arculatot ölthetnek. „Túl azon,

hogy egyszerű és passzív közlekedőedények lennének, amelyeken a politika átfolyik, az intézmények biztosítják azokat a kereteket, amelyekben a szereplők viszonylag nagyobb arányokban lehetnek képesek pozitív végösszegű játékokra. Az intézmények »információkban gazdag« találkozóhelyet kínálhatnak, ahol az átláthatóság érvényesül, s ahol a bizalom magas szintű. Mint közbenső változók gyakorolnak hatást a szereplők preferenciái és a politikai teljesítmények között» (Rosamond, 2000: 114). Ezek a felfogások valójában az egyszerű intézmények mellett a szabályozói integrációt hangsúlyozzák, valamint az intézmények fontosságát az integráció minősége és sikeressége szempontjából.

William Wallace „az integrációt a korábban autonóm egységek közötti kölcsönhatások intenzív és változatos rendszerének kialakulásaként és fenntartásaként» definiálja (W. Wallace, 1990: 9). De az intézményeket nem tekinti feltétlenül szükségesnek. Wallace különbséget tesz „formális» és „informális» integráció között. „Az előbbi teljesítményeken alapul (intézmények, politikák, törvényi változások), amelyek szándékos cselekvés eredményeként jönnek létre. A többiek közül hiányzik a formális, meghatározott fellépés» (Wallace, 1990: 13).

Az integrációt sokan mint intézményesített kooperációt fogják fel. Az integrációs alapformák, mint a vámunió vagy az egységes piac, csak az integráció általános keretét adják, megfelelő és hatékony működésükhöz funkcionális és politikai intézményekre van szükség.

Az institucionalisták az integrációt főként politikai oldalról közelítik (elsősorban politikatudományi iskolának tekinthetők), s a gazdasági integrációt politikai integrációval kapcsolják össze. Az institucionalisták szerint a politikai integráció nem más, mint a hatalom (a döntés és törvényhozás, kormányzás és végrehajtás) átvitele nemzeti szintről nemzetközi (vagy közösségi) intézményekbe. Etzioni szerint az integráció feltétele a „központi végrehajtó hatalom» és az „azonosulás közös központjának» a kialakulása (Etzioni, 1965). A nemzeti parlamentek, kormányzatok vagy más hatalmi intézmények mellett tehát egyre inkább közösségi törvényhozó és kormányzati intézményekre van szükség, s a kompetenciák és a hatalom fokozatosan ezeknek a szintjére tevődik át. A különböző képviselők között természetesen vita van ennek mértékéről és üteméről.

Az institucionalista integrációs elméletekhez számos iskola vagy irányzat kapcsolódik, amelyek elsősorban annak függvényében különböztetik meg magukat egymástól, hogyan határozzák meg és látják az új integrációs intézmények és a nemzeti államok viszonyát, valamint hatalmi és hatásköri munkamegosztását (intergovernmentalizmus, föderalizmus, konföderalizmus, összetársulási elméletek – consociation stb.). Az institucionalizmus ugyan kiemelten foglalkozik az európai integrációs folyamatokkal, de nem fogalmaz meg preferenciát a globális vagy regionális integrációt illetően.

3. Föderalizmus kontra kormányköziség (intergovernmentalizmus)

A föderalizmus gondolata nem új keletű, igazság szerint a hozzá kapcsolódó, új világrenddel kapcsolatos viták egészen a 17. századra nyúlnak vissza. „Az eszmei örökség első felvonása Immanuel Kanttal kapcsolatos, aki a kifejlődő föderációt mint a háború fenyegetése elleni legmegfelelőbb alkotmányos biztosítékot javasolta» (Rosamond, 2000: 25). A háború elkerülése, vagy az „örök béke» a későbbiekben is a föderációs törekvések egyik fő érve volt, amit a 20. század két véres világháborúja még inkább megerősített. Különösen a második

világháború tanulságai alapján erősödött meg az európai értelmiség széles köreiben, hogy a föderáció az egyetlen út a tartós béke biztosítására. Miként egyik prominens és kiemelkedő képviselőjük írja: a föderalisták szerint „a nemzeti államok elvesztették létjogosultságukat, miután nem képesek garantálni polgáraik politikai és gazdasági biztonságát. Ragaszkodnak ahhoz, hogy az európai uniót nem a diplomataknak, hanem az európai népeknek kell létrehozni, az európai alkotmányozó gyűlés közvetlen megválasztásán keresztül” (Spinelli, 1972: 68).

A föderalisták zöme a világméretű politikai integráció (világkormány, világpénz, világ hadsereg) mellett kardoskodik, s a nemzetek feletti és hatékony közösségi hatalmi struktúrák és intézmények mellett törnek lándzsát (E. B. Haas, J. Pinder, G. Montani stb.). A föderalizmus az elmúlt évtizedekben növekvő politikai befolyásra tett szert az EU-országokban, s hatékony nyomást gyakorolt a politikai egyesülés irányában. Az ún. „euroföderalisták” fő törekvése az Egyesült Európa (Európai Egyesült Államok) létrehozása. Az európai föderalizmusról hatalmas irodalom keletkezett, de a globálissal szemben a regionális integráció kívánatossága tekintetében az iskolát még ma is megosztottság jellemzi.

Föderalizmust olyan politikai rendszerként írják le, amelyben *világos hatalmi munkamegosztás* van a helyi, a regionális és a központi kormányzás között. „A föderalista tervezet megfelelő egyensúly elérésére törekszik, egyrészt a hatalom különböző rivalizáló szintjei, másrészt a hatékonyság és a demokrácia között” (Rosamond, 2000: 24, 26). „A föderalista rendszer erényét abban látják, hogy ellentétben a szupranacionális állam más típusaival, olyan keretként tervezhető meg, amelyben olyan »közponosító« elvek, mint a biztonság, a rend, a tekintély, az adminisztratív racionalizmus, az alkotmányosság és az egység összeegyeztethetők a szabadság, a helyi autonómia, a képviselő, a pluralizmus, a rugalmasság és a sokféleség »decentralizáló« értékeivel” (Pentland, 1973: 157).

„A nemzetközi gazdasági integráció, amit gyakran regionalizmusnak neveznek, a különböző nemzetgazdaságok nagyobb gazdasági blokkokba vagy közösségekbe történő intézményi egyesüléseként határozható meg” (Robson, 1998: 1).

Mindezek alapján a föderalizmust leginkább a kisállamok preferálják. Szerintük érdekeiket jobban képviselhetik jogi keretekbe foglalt intézményeken belül, mint a kormányközi struktúrákban, amelyekben az informális döntéshozás a nagyobb államoknak kedvez. A kormányköziség túlsúlya azzal a veszéllyel jár, hogy a döntések a fennálló intézményi kereteken kívül születhetnek meg. Ezek az aggodalmak részben igazolódtak.

A háború utáni európai föderalizmussal szemben az első nagyobb ellentámadást Charles de Gaulle intézte. Ez 1965-től a francia elnök az „üres szék”-politikájával kulminált (Franciaország felfüggesztette részvételét a Tanács munkájában). A nemzeti érzelmek bizonyos újjáéledése nemcsak a minősített többségi szavazásra való áttérés francia elutasításában, hanem az európai politikai elit bizonyos köreiben is tetten érhető volt. A hangsúly a nemzeti érdekekre helyeződött, s a tagállamok kormányainak központi helyzete fennmaradt a kialakuló közösségi intézményekkel szemben. Megerősítést nyert, hogy az integrációs folyamatban a nemzeti államok elsődleges szereplők maradnak. A nemzetekfelettséget legyőzte az államköziség (intergovernmentalizmus).

Ugyanakkor a vámunió és a közös piac 1968-ra befejeződött kialakításával az 1960-as évek végétől az európai integráció új lendületet vett. 1967-ben a de Gaulle-i obstrukciót a luxemburgi kompromisszummal sikerült meghaladni, s az Európai Közösségek

megalakulásával (az Európai Bizottság létrejötte a Montánunió Főhatóságának, valamint az Európai Gazdasági Közösség és az Euratom Bizottságának az egyesítésével) az intézményi keretek is valamelyest megerősödtek. Nyilvánvaló volt, hogy az 1969-ben kidolgozásra került gazdasági és monetáris unió tervének széles körű politikai összefüggései is vannak, ami bizonyos fajta politikai unió kialakulásához vezethet. Bár az Európai Unió tervét (Tindemans-jelentés) 1976-ban közzé tették, az 1970-es évek elejétől kibontakozó világgazdasági válság alapján a gazdasági és monetáris unió, majd a politikai integráció teveit fel kellett adni. A válság a tagországok gazdaságát súlyosan és eltérő mértékben érintette, s ilyen körülmények között az országok inkább a „nemzeti” megoldásokat részesítették előnyben. Ez negatív hatással volt mindenfajta közösségi kezdeményezésre, sőt bizonyos korábban kifejlődött együttműködések is megkérdőjelezett. A válság következtében az egymás közötti integrációs kereskedelem háttérbe szorult (pl. az olajországok szállításaival és piacaival szemben), s az integráció szerepét és jövőjét illetően az „euroskepticizmus” uralkodott el, a cselekvésekre pedig az „eurobénultság” (euro-sclerosis) vált jellemzővé.

A változások csak az 1980-as évek elejétől (különösen 1983 után) váltak érezhetővé, amikor az európai gazdaság mindinkább konszolidálódott, a gazdasági növekedés felgyorsult, a magasra szökött inflációt is sikerült mérsékelni (az 1970-es évek eleji 12%-ról 4–5%-os szintre), s a munkanélküliség további növekedését sikerült megállítani (10% körüli szinten). Az integrációs folyamat egyre inkább visszanyerte dinamikáját mind reálgazdasági (a belső kereskedelem és a vállalati kapcsolatok növekedése) szinten, mind pedig az új integrációs programok beindításának vonatkozásában. Ilyen szempontból kétségtelenül a legfontosabb az Egységes Európai Piac programja volt, amelyet 1992-es határidővel 1987-ben fogadtak el. Ezt nem sokkal később követte a gazdasági és monetáris unió újabb terve (Delors-terv), amelyet 1989-ben tettek közzé. Különösen az egységes piac programja jelentős nyereségeket látszott hozni, amelynek alapján nem volt véletlen, hogy az „eurobénultság” „eurooptimizmusba” váltott (sokan ezt „eurofóriának” nevezték), s az integrációval kapcsolatos társadalmi és politikai támogatás ismét növekedett.

Az európai integrációs programokat széles körű intézményi változások kísérték. A római szerződést módosították, s azokat több hullámban továbbfejlesztették (Egységes Európai Okmány – 1987, az Európai Unió szerződése (Maastricht) – 1991, amszterdami szerződés – 1997, nizzai szerződés – 2001 és a lisszaboni szerződés 2009-ben). Aligha tagadható, hogy az európai intézmények hatásköre és illetékessége kiszélesedett, még ha a politikusok és teoretikusok mélyen megosztottak is abban, hogy ezek a változások milyen mértékben érintették ezekben az intézményekben a jellegét, főként, ami a nemzetekfelettséget illeti.

Sokan fenntartják, hogy az európai integrációs folyamat le- és felfelé irányuló hullámozása ellenére az európai intézmények és döntéshozás államközi jellege változatlan maradt, s nem került sor semmiféle áttörésre a nemzetek feletti struktúrák irányába. Az integráció uralkodó irányzata a liberalizálás volt (egységes piac), s az intézményépítő lépéseket is (az *acquis communautaire* nagyarányú kibővítése) alapvetően a liberalizált piac tökéletesebb működtetése céljának rendelték alá. A monetáris unió nagyrészt az egységes piac programjából következett, s a monetáris politika közösségi szintre emelése ezen a trenden nem változtatott. Az elméleti irányzatot, amely ezeket a folyamatokat megkísérli leírni „*liberális kormánykozás*”-nek (liberal intergovernmentalism) nevezik, s fő képviselőjének Andrew Moravcsikot (1995) tekintik. A modell az európai integrációt kétszintű játékként (model of a two-level game) fogja fel, amely kompromisszumra törekszik a nemzeti preferenciák alakításának liberális elmélete

és az államok közötti stratégiai alkudozások intergovernmentalista számvetése között (Rosamond, 2000: 136). Moravcsik a maga részéről a liberális intergovernmentalizmus államcentrikus elméletével az Uniót olyan rezsimként írja le, amely a kormányközi alkudozásokat hatékonyabbá teszi, miközben nemzeti vezető politikusokat is felértékeli (Moravcsik, 1993: 507).

Többen megjegyzik, hogy azok a „megkülönböztetések, amelyek a nemzetekfelettséget és az irányítást a spektrum ellentétes két végére helyezik, félrevezetők, hiszen a kormányok általi kollektív döntések gyakorlatilag szintén nemzetek feletti (vagyis az egyes nemzeti kormányok szintje felett születnek). A megosztott döntéshozás minimalista formájában (*laza kormányköziség*) nem képvisel fenyegetést a szuverenitással szemben, hiszen az egyes kormányok a döntéseket megvétőzhatják, ha azokat elfogadhatatlannak találják. Viszont maximalista formájában (*szoros kormányköziség*), ami a kötelező többségi szavazáson alapul, korlátozza a szuverenitást, hiszen a tagországoknak el kell fogadni a többségi döntéseket” (Jones, 2001: 37).

Miközben a föderalistákat erősen bírálják és támadják, aligha tagadható, hogy az Európai Közösségek és később különösen az Európai Unió, több s valószínűleg sokkal több, mint egy egyszerű nemzetközi intézmény, akkor is, ha még nem vált nemzetek felettivé és nem rendelkezik klasszikus föderalista struktúrákkal.

Mint William Wallace megállapítja: a témával foglalkozó kutatók a „nemzetek feletti és a kormányközi ellentétpár” csapdájába maradnak. „Az EU kollektív politikai rendszer és nem államközi forma” (Wallace, 2000: 530). „A politikacsínálás az EU-ban ezért posztsoverénként írható le. Keresztülgyűrűzik az államhatárokon, mélyen behatol a nemzeti politikák és adminisztráció korábban helyi aspektusaiba. Magában foglalja a kölcsönös beavatkozás elvét egymás belső ügyeibe, sőt, ezt mostanság kiterjeszti egymás igazságszolgáltatási folyamatainak kölcsönös felügyeletére is. Az európai jog és szabályok nemzeti adminisztrációk általi végrehajtása a kölcsönös bizalmon és kollektív egyetértéssel nyugszik. Ugyan az államok, amelyeket a nemzeti kormányok képviselnek, az EU-s politikai folyamat központjában maradnak, de már nem az *egyedüli* fontos szereplők, s nem is mindig a meghatározó szereplők. Cselekvéseiket intézményi keretek korlátozzák, és olyan intézményileg autonóm szereplők beavatkozása módosítja, mint a Bizottság, az Európai Bíróság, vagy éppen a legszálsó az Európai Parlament” (Wallace, W., 2000: 532).

Számos új megközelítés született, amely megkísérli definiálni az európai integrációs intézményi felállás speciális, egyedülálló és sok szempontból közbeeső (in between) jellegét.

Helene Wallace bírálja a kormányköziség leszűkítő terminológiáját, s azt inkább a nemzetközi szervezetekre, a globális együttműködésre vonatkoztatja. Az EU-együttműködés igazi jellegét a „*transzgovernmentalitás*” fogalmának bevezetésével próbálja kifejezni, ami a lazább kormányköziséggel szemben a kapcsolatok átfogó és intenzív jellegét hangsúlyozza: „Az »intergovernmentális« terminológia azonban, nem ragadja meg az EU-politizálás igazi jellegét. Túlzottan a kormányok között a többi nemzetközi szervezetben folyó együttműködést idézi, amelyekben az együttműködés intenzitása meglehetősen korlátozott. Ezért inkább a »transzgovernmentális« terminológiát részesítjük előnyben, amely példánk nagyobb intenzitását fejezi ki, ahol az EU-tagok kormányai készek voltak halmozottan elkötelezni magukat meglehetősen kiterjedt szerződésekre és fegyverekre” (Wallace, H., 2000: 33).

Chryssochoou szintén az EU-ban folyó együttműködés komplexitására és sokirányú dimenzióira hívja fel a figyelmet: „A jelenlegi európai politikai egység (polity) szubnacionális, nemzeti, nemzetek feletti és transznacionális intézményeket és folyamatokat, köz-, félig köz- és magánérdekeket fog át, miközben gyűjtőhelye »kormányzati színtereknek«, »tárgyalási hálózatoknak«, »funkcionális rezsimeknek« és hasonlóknak, amelyekben belül a politikai teljesítmény meghatározásában rendszeresen együttműködő szereplők sokasága által az anyagi szuverenitást a szintek fölött és között megosztják» (Chryssochoou, 2003: 207).

Donald Puchala (1972) az EU-integráció korábbi elméleti felfogásával szemben új alternatívát ajánl az „egyetértési rendszer” (concordance system) fogalmának bevezetésével. „Az egyetértési rendszer komplex entitás, ahol a nemzeti államok fontos, feltehetően elsődleges szereplők maradnak, de ahol a politikai akciók küzdőterei különböző szinteken (szubnacionális, nemzeti, transznacionális és szupranacionális) vannak, és ahol a befolyásolás szintjei tématerületről tématerületre különböznek. Az egyetértési rendszer fórumot képez a pozitív összegű interakciókhoz és a kölcsönös megértés kialakulásához” (Rosamond, 2000: 89). Úgy is fogalmazható, hogy „a »kölcsönösen együttműködő államok« ilyen rendszere a szereplők érdekeinek az összehangolásán és a kölcsönösen előnyös interakciókon nyugszik. A nemzeti állam szerepe az integrációs folyamatban központi marad, de egyúttal a szélesebb rendszer intézményei is saját szervezeti és működési logikával rendelkeznek” (Chryssochoou, 2001: 85).

Murray Forsyth (1981) az EU-t mint a szövetségi állam felé haladó konföderációt definiálja, amely az államok önkéntes társulása a nagyobb piacok kiépítésében való közös érdekek alapján. Az intézményesítés az ellátási stabilitás és a rendszer hosszú távú érdekei alapján szükséges. Forsyth szerint ugyan a Közösségről nem beszélhetünk mint föderális államról, de „ez nem jelent akadályt, hogy föderális unióvá váljon, amely állandó jelleggel kapcsol össze egyetlen szervezeti egységbe formálódó államokat, megkülönböztethető határokkal a külvilággal szemben és két egymás mellett élő kormányzati struktúrával” (Forsyth, 1996: 40).

Paul Taylor (1993) az EU-t mint „társulást” határozza meg. Az integráció eredményeként az EK/EU „európai”, „*plurális, regionális államalakulat*” (polity), amit a legpontosabban a „konföderális összetársulás” (consociation) terminológiával lehet kifejezni, és „a kölcsönös kormányzás magas szinten interaktív rendszereként” lehet elméletileg értelmezni (Chryssochoou, 2001: 2).

4. Integráció és szabályozás

Az integráció liberális felfogásait kezdettől több irányból is bírálták. Leginkább azt vetik ezekkel az elméletekkel szembe, hogy előfeltételezéseik nem felelnek meg a valóságnak (tökéletes verseny, szabad kereskedelem, beavatkozásmentes piaci viszonyok), s a szabadpiaci mechanizmusok az integrációt olyan értelemben sem képesek megvalósítani, ahogy azt maguk a liberálisok felfogják. A liberális elméletekkel szemben a bírálatok egyik fő iránya, hogy elhanyagolják a gazdaság szabályozásának a jelentőségét. Ezek az integrációt a gazdaságpolitikák oldaláról közelítik, s leginkább a figyelmük a gazdasági unióra, mint integrációs formára irányul.

A szabad kereskedelem a fejlett és a volt gyarmati országokat nemhogy közelebb hozta volna, hanem a szakadék köztük inkább csak növekedett. Nehéz lenne bebizonyítani, hogy a gyarmati időkben a szabad kereskedelem alapján (ami nem is mindig érvényesült) a termelési

tényezők költségeinek a kiegyenlítődése ment volna végbe gyarmat és anyaország között. A liberálisok szemére vetik, hogy a szabadpiac alapján az integrációs kiegyenlítődés egy adott országon belül sem valósulhat meg, mint ahogy azt a regionális problémák (Dél-Olaszország stb.) mutatják. „A gazdasági integráció mint eszmény nyilvánvalóan meghatározhatatlan, ha a szabadpiaci gazdaság klasszikus tanával kapcsoljuk össze.” „Feltételezték, hogy valamennyi nemzeti gazdaság a belső viszonyok között teljességgel úgy integrálódott, mintha tökéletes piac volna. Ez természetesen valótlan feltevés volt: csupán néhány ország – és azok is csak utolsó két nemzedékük idején – jutott el fokozatosan abba az állapotba, amelyet értelemszerűen a nemzeti integráció elérésének nevezhetünk. Ezek a tökéletesebben integrálódott gazdaságok viszont éppen, hogy nem piaci típusúak” (Myrdal, 1972: 92–93).

A regulációs elméletek ugyan nem tagadják a piac és a liberalizálás fontosságát, de hangsúlyozzák, hogy a mai gazdaságok már nem a 19. századi értelemben vett szabadpiaci mechanizmusokon alapulnak, hanem a gazdasági életet az *állam befolyásolja, szabályozza és irányítja*. A regulációs elméletek szerint tehát a piac mellett a „gazdaságpolitikákat” is „integrálni” kell, ami nemzetközi szinten a gazdaságpolitikák egységesítését, harmonizálását, összehangolását és bizonyos területeken kollektív, közösségi érvényesítését valósítja meg. A nemzetközi integráció ennek megfelelően azt jelenti, hogy az állami szabályozás és beavatkozás nemzetközi (közösségi) szintre tevődik.

A regulációs integrációelméletek egyik legkiemelkedőbb képviselőjének Jan Tinbergen Nobel-díjas holland közgazdászt tekinthetjük. Tinbergen szerint: „Az integrációt a nemzetközi gazdaság legkívánatosabb struktúrájának kialakításaként foghatjuk fel az optimális működés mesterséges akadályainak eltávolításán, a koordináció és az egységesítés összes kívánatos elemeinek tudatos bevezetésén keresztül. Ezért az integrációs probléma egy általánosabb problémának, nevezetesen az optimális gazdaságpolitika problémájának a részét képezi” (Tinbergen, 1965: 57).

Tinbergen megfogalmazásában tehát az integráció olyan „optimális gazdasági szerkezet”, amely részben elhárítja a piaci optimalizáció „mesterséges akadályait”, részben pedig „optimális gazdaságpolitikát” alakít ki. Ez utóbbi felfogható mint részben a gazdasági szabályozás optima, másrészt pedig mint az intézményi és mechanizmus elemek racionális struktúrája („intézmények összessége”, importvámok, „valutaszabályozás rendszere” stb.). A nemzetközi integráció tehát azt jelenti, hogy a gazdasági optimumok nemzeti keretekben nem érhetők el, ehhez már nemzetközi intézményeket, mechanizmusokat és szabályozást kell kialakítani. A „politika optimalizáció” arra a tényre utal, miszerint „végső soron a nemzetközi gazdasági integráció, egyaránt tekintendő állapotnak és folyamatnak, amely a résztvevőinek lehetővé teszi, hogy a közös célokat közös vagy integrált akciókkal hatékonyabban ériék el, mint ahogy ez egyoldalú intézkedésekkel lehetséges lenne” (Robson, 1998: 6). A kölcsönös függés fokozódásával ez még inkább szükségessé válik.

A mai modern gazdaságokban a piac és az állami (társadalmi) makroszabályozó-rendszerek szerves egységet képeznek. A klasszikus kapitalizmusban valóban a nagyszámú termelő spontán versenye volt a jellemző. A mai piacgazdaságokban a termelők egymás közötti és a fogyasztóval való kapcsolatukban nagyfokú és növekvő szervezethez képesek. A korszerű számítástechnika és elektronikus kommunikáció kiviszi a termelés számítógépes megszervezését a „gyárkapun kívülre”, és a modern piactervezési és szervezési módszerekkel új lehetőségek nyílnak a fogyasztói kereslet felmérésére és kielégítésére. A mikroelektronika

és a számítástechnika egyre inkább lehetővé teszi, hogy a megrendelésre történő termelés behatolhasson a hagyományos fogyasztói piac széles szegmenseibe (rugalmas gyártórendszerek alapján) és a globális infrastruktúrák (kommunikációs és szállítórendszerek) a nemzetközi együttműködés széles lehetőségeit teremtik meg. Sok területen, például az autópiacon általános, hogy a terméket azután gyártják, miután a vásárló már megrendelte.

A piaci önszabályozás mechanizmusai a társadalmi makroszabályozás elemeivel keverednek. Meg kell jegyezni, hogy az „állami” helyett sok szempontból szerencsésebbnek tartom a „társadalmi” jelző használatát. Nemcsak arról van szó, hogy az államot szélesen kell értelmezni, s a szabályozásban a központi kormányzat vagy parlament mellett a helyi, városi önkormányzati szervezetek is részt vesznek, hanem arról is, hogy a mai gazdaság működésére nem állami, társadalmi és politikai szervezetek (fogyasztói érdekvédelem, környezetvédők, szakszervezetek és szakmai lobbik stb.) meghatározó befolyást gyakorolnak. A makroszabályozásnak nemcsak a piac működésének normális és törvényes kereteit kell biztosítani, hanem az állami beavatkozás elengedhetetlen a kiegyensúlyozott gazdasági növekedés, foglalkoztatottság, belső-külső egyensúly fenntartása, valamint az alapvető közszolgáltatások nagy részének nyújtása szempontjából. Ezt fejezi ki a számos európai politikai párt által elfogadott és propagált „ökoszociális piacgazdasági” modell is, ami azt jelenti, hogy a piac, valamint a szociális és környezeti megfontolások között optimális viszonyt kell keresni.

Viták folynak arról, hogy az EU, mint fejlett regionális integráció, mennyiben és milyen mértékig volt képes átvenni a nemzeti államok szabályozó funkcióit. Giandomenico Majone szerint az EU mint, „szabályozó állam lehetséges, hogy tradicionális értelemben kevésbé állam, mint inkább a nemzeti és nemzetek feletti szabályozó intézmények hálózata, amelyet a közös értékek és célok tartanak össze, és amelyre a politikacsínálás közös stílusa jellemző” (a szabályozás a piaci tökéletlenség és kudarc problémájára adandó válaszként fogható fel) (Majone, 1996: 276). Az EU eddigi fejlődése arra utal, hogy a regionális integrációs szabályozásnak viszonylag sikeres példája, messze sikerebb, mint a globális szintű próbálkozások.

A liberális és a munkamegosztás-elméleti integrációfelfogások központi feltételezése, hogy a szabadpiaci gazdasági mechanizmusok alapján a források ésszerűbb allokációjára kerül sor, a hatékonyság fokozódik, s végső soron a közjó maximuma valósul meg. Az integráció következtében tehát nem egyszerűen nagyobb piaci terep jön létre, ahol a verseny szabadabban érvényesül, hanem nagyobb esély teremődik az erőforrások hatékonyabb kihasználására és az optimális munkamegosztásra. Az előnyök és hátrányok kérdése a regulációs elméleteknél is visszatér, csak szerintük mindezek érdekében a gazdaságpolitikák „optimalizációja” is elengedhetetlen.

5. Funkcionalizmus – neofunkcionalizmus

Egyes elméleti irányzatok szerint a legfontosabb kérdés az integrációs folyamatok *szabályozásának célszerűsége és hatékonysága*. A *funkcionalista iskolák* közvetlenül az integrációs rendszer jobb működésére és a rendszer működésének a megjavítására helyezik a hangsúlyt. A funkcionalisták szerint a nemzeti állam egyre kevésbé képes alapvető társadalmi, gazdasági és politikai feladatainak megfelelni. Ezért egyre több közös célt és funkciót kell a hatékonyabb integrációs szervezetekbe delegálni, amelyek azokat

tökéletesebben tudják ellátni. A funkciók lehetnek gazdaságiak, politikaiak, társadalmiak, infrastrukturálisak vagy katonaiak egyaránt. Ezen belül olyan „feladatok” hatékonyabb megoldását képviselhetik, mint a gazdasági növekedés vagy a technikai haladás meggyorsítása, az infrastruktúrák nemzetközi szintű fejlesztése (közösségi úthálózat vagy kommunikációs rendszer kiépítése), a fejlettségi színvonalak kiegyenlítése vagy éppenséggel a nagyobb katonai biztonság. A funkcionalista elmélet képviselői főként a politikai tudományi irányzatokból kerülnek ki (David Mitrany), de például a lengyel Z. Nowak elsősorban közgazdasági funkcionalistának tekintette magát.

A funkcionalisták és a föderalisták nézetei, különösen végső konklúzióikban, nagyban hasonlítanak, közöttük inkább csak a hangsúlyokban van különbség. Mint a nevükből is következik, a funkcionalisták a szabályozás hatékonyságát tekintik elsődlegesnek, míg a föderalisták inkább az intézményekre helyezik a hangsúlyt. „A funkcionalisták a nemzetközi szervezetekkel kapcsolatos mindennapi bölcsességek nagy részének a leghatározottabb és legvilágosabb megfogalmazói. Röviden, ezek az elméletek csaknem teljes egyetértést tükröznek, hogy a modern kommunikációs technikák, az ipar, a hadviselés, valamint a gazdasági növekedés, a környezeti és szociális problémák regionális és globális szinten egyaránt ellenállhatatlan nyomást gyakorolnak a nemzetközi együttműködés és végső soron a politikai egyesülés irányában. Ez az egyetértés szolgáltatja alapvetően a logikai alapot a nemzetközi szervezetek nagy számának vonatkozásában, mint például az ENSZ speciális ügynökségei vagy regionális bizottságai, valamint Nyugat-Európa technikai és gazdasági szervezeteinek elburjánzása” (Pentland, 1973: 66–67).

A funkcionalisták és a föderalisták gyakorlatilag azonos álláspontot foglalnak el, amennyiben hosszú távon egyaránt a nemzetek feletti intézményeket tartják kívánatosnak. „A nemzetközi kapcsolatokban a *funkcionalizmus* arra a várakozásra épít, hogy egyre több közös feladatot delegálnak speciális funkcionális szervezeteknek, és hogy ezek a szervezetek *nemzetek feletti*ek lesznek, vagyis felette állnak a tagkormányaiknak mind a hatalom, mind a tekintély vonatkozásában. Mint ezek az elméletek állítják, ily módon a világ nemzetei fokozatosan egyetlen közösségbe integrálódnak, amelyen belül a háború lehetetlenné válik” (Deutsch, 1978: 208).

Mitrany szerint: „a forma következik a funkcióból”. Vagyis az intézményi formákat az adott feladatokból kell levezetni. „Minden funkció természete pontosan utal a törvénykezés és a hatalom mértékére, ami a hatékony végrehajtáshoz szükséges” (Mitrany, *Working Peace System*; idézi Chryssochoou, 2001: 58). „Az integrációt nem kell feltétlenül egy nemzetközi szervezet tényleges formájával azonosítani” (Sullivan, 1976: 210). Mint az elméletek hangsúlyozzák, a kommunikáció és a tranzakciók magas szintje ugyan egyre inkább integrációhoz vezet, de ehhez nem feltétlenül van szükség formális megállapodások kötésére és intézmények létrehozására.

A funkcionalista elméletekben is nagy hangsúlyt kap a háború elkerülése, bár a kérdést tágabban közelítik meg. „A huszadik század első felében az értelmiségiek és a politikusok többsége szerint a civilizált gondolkodásnak a háború elkerülésére kell törekednie. Így a föderalisták azokat az utakat fontolgatták, amelyeken az államok bizonyos fajta kölcsönös alkotmányos megállapodásokat építenének ki, amelyek magukba foglalják a hatalom felfelé delegálását a kormányzás magasabb szintjére, ami által a béke biztosítható. A funkcionalisták ezzel szemben a nemzeti államot, mint irracionális és értékterhelt koncepciót ítélték el.

Számukra a cél a társadalom valóságos igényei leghatékonyabb kezelési módszerének a biztosítása volt. Gyakran – talán túlnyomórészt – az emberi jólét posztnemzeti és posztterületi alapon biztosítható a legjobban” (Rosamond, 2000: 1–2). A későbbiekben a funkciók, különösen az integráció előrehaladásával, egyre bonyolultabbá válnak. Az ún. *neofunkcionalisták* (E. B. Haas vagy Leon Lindberg) a belső béke mellett a külső biztonságot, a nemzeti politikai elitek szerepét és a jólét növelésének jelentőségét hangsúlyozzák.

Az intézmények sikeres működése szempontjából a *demokratikus politikai támogatást* a föderalistákhoz hasonlóan a funkcionalisták is fontosnak tartják. „A funkcionista integrációs elméletek egyszerű tétele, hogy az emberek lojalitása természetesen azok felé az intézmények felé irányul, amelyek alapvető anyagi és társadalmi igényeiket kielégítik” (Pentland, 1973: 85).

A neofunkcionalisták a globális szemlélettel szemben egyre inkább elfogadják a regionális integráció jelentőségét. A funkcionalisták eredetileg az univerzális béke és intézmények mellett törektek lándzsát, szemben a regionális integrációval. Mitrany valójában keményen elutasította az európai integrációt. „A funkcionális elsősorban a posztterületi kormányzás elmélete volt, míg csak a neofunkcionalizmus vált a regionalizmus első elméletévé. Ténylegesen az 1960-as évek elejétől valóságos jelek utaltak arra, hogy a regionális integráció világméretű irányzattá válik” (Rosamond, 2000: 69).

Az elmúlt évtizedekben a neofunkcionalizmus kitüntetett helyet kapott nemcsak az integrációelméletek között, hanem az európai integráció gyakorlati építésében is. „Sokak számára »az integrációelmélet« és a »neofunkcionalizmus« gyakorlatilag szinonimák. Akár az európai integráció elméletének »hivatalos változataként« is le lehetne írni. A neofunkcionalizmus Brüsszelben ideológiai státuszt ért el” (Chrysochoou, 2001: 54). „Neofunkcionalizmust az alapító elit számára kísérletnek tekinthetjük (legalábbis korai megjelenéseiben) a háború utáni európai egység stratégiájának elméleti megfogalmazására” (Rosamond, 2000: 50–51). A megfelelő nemzetek feletti intézmények szükségességét egyaránt hangsúlyozzák. „E nézet szerint a neofunkcionalista integrációelmélet eszköz lehet, hogy legitimációt kölcsönözzön a nemzeti gazdaságok integrációján keresztül a föderális Európa létrehozásának tervéhez” (Rosamond, 2000: 8).

A neofunkcionalizmus leginkább vitatott terminológiája a „*továbbgyűrűzés*” (spillover) fogalma. „A neofunkcionalista fegyvertárnak talán a legfontosabb gondolata a »továbbgyűrűzés« fogalma, amelyet a regionális integráció feltételezett hajtóerői mechanizmusainak a leírására használtak. Az integráció teremtése és elmélyülése az egyik szektorban nyomást gyakorol a további gazdasági integrációra és nagyobb európai szintű hatalmi kapacitásokra ezen a szektoron belül vagy túl” (Rosamond, 2000: 59–60).

Lindberg szerint a továbbgyűrűzést meghatározhatjuk mint „egy helyzetet, amelyben egy bizonyos célra irányuló adott cselekvés olyan helyzetet teremt, amelyben az eredeti célt csak további akciókkal lehet elérni, ami viszont további feltételeket és szükségleteket terem még több akcióra és így tovább” (Lindberg, 1963: 10). James Caporaso szerint: „A továbbgyűrűzést közkeletűen mint folyamatot fogják fel, amelyben az integrációs tevékenység egy bizonyos szektorban integrációs tevékenységhez vezet más kapcsolódó szektorokban” (Caporaso, 1970: 365). Bizonyos párhuzamosság fedezhető fel a marxista elméletek determinizmusával, amely szerint a „termelőerők fejlődése” (technológiák) szükségszerűen megfelelő változásokat

igényel a felépítményben (intézményi struktúrák). A kelet-európai marxista irodalom a nemzetközi integrációt a társadalmi-gazdasági fejlődés „objektív törvényeként” határozta meg.

Az intézményes integráció jelentőségét a gazdasági integráció esetében a neofunkcionalista iskola képviselői tartják a legfontosabbnak. Az európai integrációs folyamat kezdetén Haas (1964) a regionális integráció mélyülését elősegítő 3 mechanizmust: a funkcionális spillovert, a politikai spillovert és az autonóm intézmények keretében kezelt ügyek között kialakuló alkukat fogalmazott meg. A funkcionális spillover lényege, hogy a néhány területen elinduló együttműködés áttérjed más területekre is, mivel az egyes szektorok között kölcsönös függőség jellemző. A funkcionális spillovert egészíti ki a politikai spillover, amelyen keresztül a felállított intézmények keretében az egyes társadalmi csoportok érdekeinek képviselete jelenik meg az együttműködés különböző területein szupranacionális szinten is. A közös intézmények elősegítik az eredményes alkuk és kompromisszumos megegyezések létrejöttét, amelyek a kulcsfontosságú ügyekben átlendítik a holtpontra az együttműködést.

Ugyanakkor a neofunkcionalista elmélet kevés figyelmet szentelt a nemzeti kormányok szerepének, ugyanis a közös intézmények működése nem értelmezhető úgy, hogy a tagállamok akarata ellenére képesek keresztülvenni szigorú szabályokat. A nemzetközi és regionális intézmények éppen a kölcsönösen előnyös együttműködés elősegítésének tagállami eszközeiként foghatók fel. *Az intézményeknek mint a nemzeti kormányok számára komoly kényszerítőerőt és korlátokat jelentő szereplőknek értelmezése helyett sokkal inkább a kormányzatok, s a közöttük történő koordináció eszközeiként való felfogásuk a helytálló megközelítés.* Ráadásul az erős intézményesülésnek komoly hátrányai is lehetnek: intézményközi konfliktusok alakulnak ki, az egyes politikák között inkoherencia jöhet létre, továbbá a jövőbeli intézményi reformokat is hátráltathatják a kialakult intézmények. Ehhez adódik még az elszámoltathatóság problematikája, az európai integráció esetében ilyen a jól ismert demokratikus deficit kérdése.

A továbbgyűrűzés elméletét elsősorban az intergovernmentalisták kérdőjelezték meg. Élesen bírálták a funkcionális dinamizmus vagy bármiféle automatizmus gondolatát, ami az integráció folyamatát előre mozgatná. Ezzel szemben a nemzeti érdekek fontosságát és a nemzeti szereplők elsődlegességét hangsúlyozták. A neofunkcionalistákkal ellentétben, az intergovernmentalista elméletek szintén tagadták a nemzetek feletti intézmények szükségességét. „A neofunkcionalisták és az intergovernmentalisták mindezekből következő vitáját az 1960-as évek közepe óta az integrációs irodalom fő törésvonalaként jelölik meg. Számos vonatkozásban éles alternatívákat képviselnek. A kulcsszereplők azonosítása szempontjából az intergovernmentalisták a nemzeti végrehajtók központi helyzetét hangsúlyozzák, míg a neofunkcionalisták olyan nemzetek feletti intézményeket emelnek ki, mint a Bizottság vagy mint a nemzeti és transznacionális érdekszervezetek. A neofunkcionalizmus a változás és az átalakulás elmélete, míg az intergovernmentalisták a nemzetközi politikára mint megszokottra tekintenek, még ha meg is változtak a feltételek” (Rosamond, 2000: 2).

Később a neofunkcionalisták egy része (E. Haas) elfogadja az integrációs folyamat komplexitását, miszerint az integrációban visszaesések következhetnek be, bizonyos ellentétes folyamatok (nacionalizmus vagy külső fejlemények) az integrációs programokat eltéríthetik, s

megváltozott körülmények között az integráció hajtóerői kifulladásra kerülhetnek. Elismerték, hogy a „túlfolyás” (spillback) koncepcióját be kell építeni az elméletbe.

A neofunkcionalisták hagyományos érvelését azonban az 1980-as évek fejleményei újra felerősítették. Különösen az egységes európai belső piac programjának a beindítása, majd később az Egységes Európai Okmány elfogadása. „Számos megfigyelő ebben az időben a EEO-t úgy ünnepelte, mint ami új horizontokat nyit a pozitív integráció irányába. A neofunkcionalizmust tekintették igazából az egyetlen olyan elméletnek, amely a kapcsolódó intézményi reformokat nemcsak dinamikus távlatokba tudja helyezni, hanem igazolni is tudja, még ha azok korlátozottak is a közösségi cselekvés expanzív logikája szempontjából” (Chryssochoou, 2001: 93).

Ugyanakkor az ellenfelek azzal érveltek, hogy ezek a fejlemények nem változtatták meg a Közösség jellegét, miután továbbra is változatlan maradt működési rendje: „a hatalom közös gyakorlása az állami hivatalnokok által nem vezetett sem fokozatosan, sem automatikusan a szuverén államiság eróziójához, hanem inkább megerősítette az államok képességét, hogy elérjék és hosszú távon biztosítsák az általános rendszeren belül érdekeik jogos részesedését, miközben megőrizték a helyi törvényhozás azon területeit, amelyek kritikusak államuk identitása szempontjából” (Chryssochoou, 2001: 94). A liberális intergovernmentalista érvelés ebben az összefüggésben is megismétlődött.

Az 1990-es évek az európai integráció történetében újabb fordulatot hoztak, s aligha tagadható, hogy ezek a nemzeti szuverenitást is érintették. Olyan fejlemények, mint az egységes piac vagy a monetáris unió, 1992-ben pedig az Európai Unió Szerződésének az elfogadása azt jelezték, hogy az EU messze túljutott a hagyományos nemzetközi szervezetek struktúráin és funkcióin, és egyre inkább önálló arculatot öltött, s mint sajátos „államalakulat” jelent meg. Ezek a fejlemények olyan új helyzetet teremtettek, amely „világos átmenetet jelez a Közösség fejlődésében a »politikától (policy) az államalakulat (polity)« irányába” (Chryssochoou, 2001: 96). A nemzeti államok ugyan nem gondolták feladni elkötelezettségüket a nemzeti szuverenitás vonatkozásában, mégis „nyilvánvaló volt, hogy az EU-Szerződés új struktúrákat hozott létre, amelyek közelebbinek tekinthetők egy saját jogú politikai rendszerhez, lényeges kormányzási képességekkel. Az új paradigma alapján az »államalakulat« (polity) a megosztott hatalom olyan intézményesített rendszerére utalt, amelynek kormányzati struktúrái képesek megadott népszerűség számára hatalmi döntéseket hozni és a társadalomban értékeket kijelölni (Chryssochoou, 2001: 96-97). A „kibontakozó államalakulat” (emerging polity), az „államalakulat-formálás” (polity forming) új tendenciái a kölcsönös kormányzás széles körű rendszerét hozzák létre, még ha ezek önálló alkotmányos felhatalmazással nem is rendelkeznek, nagy hasonlóságot mutatnak a klasszikus állami struktúrák kompetenciarendszeréhez.

6. A többszintű kormányzás (multi-level governance)

A funkcionalizmus és a föderalizmus egyrészt „az emberi konfliktusok kiküszöbölésének a feltételeit”, másrészt pedig a „jövőbeni kormányzás leírását” igyekeztek elméleti keretbe foglalni (Rosamond, 2000: 32). Mitrany a kormányzás technokrata vízióját képviselte. A többszintű kormányzás fő képviselőinek L. Lindberget és S. A. Scheingoldot tekintik. Az elmélet fő célja, hogy „feltárja, hogyan javíthatók a kormányzás feltételei” (Chryssochoou, 2001: 6). Hooghe szerint a sokszintű kormányzás: „többszintű államalakulat (polity), amelyben nem létezik az összpontosított hatalom központja, hanem amely az együttműködésre lépő

nemzetek feletti, nemzeti és a szubnacionális kormányzatok váltakozó keveredése” (Hooghe, 1995: 176).

A többszintű kormányzás az integrálódó világ gazdaság terméke, amely a növekvő kölcsönös függés körülményei között globálisan és regionálisan egyaránt választ igyekszik adni egy sokszereplős rendszer komplex folyamatainak az ellenőrzésével és irányításával kapcsolatos kihívásokra, azok érdekeinek az összehangolása mellett. „A többszintű kormányzás kiindulópontja a kormányzatok sokféle szintjei közötti átfedő kompetenciák és ezeken a szinteken működő politikai szereplők közötti interakciók megközelítése. A belpolitikák és a kormányközi alkudozások között az EU-ban nem az államok képviselik a kizárólagos kapcsolatot. Az államközpontú felfogások által alkalmazott kétszintű játék helyett a többszintű kormányzás elméletei egy többszintű politikai hálózat átívelő alakulatát rögzítik. A különböző politikaterületeket átfogó politikai ellenőrzés változó és nem állandó” (Marks, Nielsen et al., 1996: 41).

A többszintű kormányzás új struktúraként fogható fel, amelyben a szuverenitás alkotmányos alapjai változatlanok maradhatnak, és a nemzeti tagállamok továbbra is alapvető egységeket képeznek, de ugyanakkor *kihívást* jelent az államok *funkcionális és működési autonómiájával* szemben a döntések megosztásán és a politikák megosztott gyakorlásán keresztül. „Az EU valójában az átfedő szabályozási felelősségek többlépcsős rendszerét hozta létre” (Nicolaidis, 2004: 600). A fő cél a hatékonyság növelése, a költségek csökkentése és a nagyobb demokrácia lehet.

Az intergovernmentalizmushoz képest a többszintű kormányzás új dimenziókat hoz be, nevezetesen a helyi és szubregionális érdekeket és szereplőket. William Wallace ezt a folyamatot „poszt-szuverénnek” nevezi, ami további hatalmi munkamegosztáshoz vezet, míg Chryssochoou „a politikai realitás posztmodern megközelítéséről” beszél.

A sokszintű kormányzás túllép az EU kormányközi jellegén, ami minőségi változásokat indít el az Unió belső jellegében és működésében, s azt egyre inkább *önálló politikai egységgé* (polity) fejleszti. „A sokszintű kormányzás az EU-t politikai egységként (polity) vagy legalábbis alakulóban lévő politikai egységként fogja fel, amelyben a hatalmat és a befolyást a kormányzás különböző szintjein gyakorolják. A nemzeti állam kormányzatai az EU-aréna rendkívül fontos szereplői, de a majdnem monopolista pozíciójukat, amit az államcentrikusok nekik tulajdonítanak, határozottan el kell utasítani” (Nugent, 2003: 474).

A többszintű kormányzás kapcsán kialakuló komplex struktúrákat a „posztmodern” mellett egyesek „*új középkori*” (neomedievalism) jelzővel illetik. A középkori nyugati kereszténységben a hatalom megosztottsága volt a jellemző egyrészt felül a császár és a pápa, másrészt alul a különböző vazallusok között. „Egyáltalán nem fantázia szülte az elképzelés, miszerint ennek kifejlődhet egy modern és világi megfelelője, amelynek központi jellemzője az átfedő hatalmak és többirányú lojalitások rendszere” (Bull, 1995: 245). Mint Hooghe és Marks rámutatnak: „mind a feudális, mind az európai politikai rendeket a legitim hatalom többes szféráival és az egyének számára a kizárólagossal szemben a többes identitások irányába való megfelelő vonzódással lehet jellemezni” (Hooghe és Marks, 2001: 45). A többszintű kormányzás tehát egy „kialakuló struktúraként mutatható be – nevezetesen mint intézményi elrendezés az állami és a magánszereplők között, ami ugyanabban az időben folyamat és gyakorlat egyaránt. Vagy még pontosabb konstruktivista megfogalmazásban, a többszintű

kormányzás kialakuló interszubjektív struktúra, amely belső folyamatnak és integrációnak a következménye” (Aalberts, 2004: 40).

A globális integráció előrehaladásával új szabályozási és kormányzási területek keletkeznek, a *globális kormányzás* is egyre inkább szükségessé válik. Ez olyan komplex struktúra, amelynek több szereplője van, s egyre szerteágazóbb funkciókat tölt be. „A globális kormányzás valójában része a többszintű kormányzás rendszerének, amely megmarad ugyan az államok fórumának, de közben a világgazdaságban és a világpolitikában fontos nem-állami szereplők növekvő számának ad helyet” (Simai, 2001: 105). A kormányzás funkcióit részben nemzetközi szervezetek gyakorolják, miközben például az EU-nak is bizonyos globális szerepeket kell vállalnia, és a globális kormányzás meghatározott dimenziójává válik.

A kormányzás különböző szintjei egymást nemcsak kiegészítik, hanem ellensúlyozhatják is. Ez megjelenhet a globális, a regionális és a nemzeti szintek vonatkozásában egyaránt. A globalizációt az irodalomban gyakran mint külső „szabályozási sokkot” (regulatory shock) fogják fel, ami az EU részéről válaszokat kényszerít ki. „Az európai integrációt különleges nyugat-európai kísérletnek tekinthetjük a globalizáció következményeinek leküzdése érdekében” (H. Wallace, 1996: 16). Nagyon sok múlik azon, hogy a nemzeti állam, hogyan tudja helyesen felmérni lehetőségeit és milyen hatékonysággal tudja érdekeit érvényesíteni a globális vagy a regionális szinteken vagy azokkal szemben.

Az Európai Bizottság 2001 júliusában tette közzé „fehér könyvét” az „Európai kormányzás” jövőbeni reformjáról. A *Fehér könyv* fő célja az Unió kormányzási rendszerének a jobbá tétele volt, a különböző politikák közötti nagyobb koherencia megteremtésén, a politikák hatékonyságának a növelésén és a polgárokhoz való közelebb hozásán keresztül. A kormányzás reformját illetően bizonyos sürgetést fejezett ki, aminek előre kellene haladnia valószínűleg anélkül, hogy a szerződések módosítását és az intézményi változások nehézkes folyamatát megvárják. Az alkotmányos szerződés bukása és a lisszaboni szerződés elfogadásának elhúzódása ezeket a törekvéseket teljes mértékben igazolta.

A Bizottság a „jó kormányzás” öt alapelvét fektette le, amelyek mentén kell a döntéshozó és az Unió végrehajtó rendszerének a reformját végrehajtani. Ezek: a *nyitottság* (az intézmények még nyitottabb működése, a közvélemény aktívabb tájékoztatása), a *résztétel* (a polgárok és a különböző intézmények bevonása a döntéshozásba és a tevékenységekbe), az *elszámoltathatóság* (nagyobb átláthatóság és felelősség), a *hatékonyság* (mind a célok, mind a végrehajtás vonatkozásában) és a *koherencia* (a célok releváns meghatározása és a politikák közötti jobb koordináció). Ezeket az elveket megerősítették és kiegészítették további két hagyományos fogalommal, nevezetesen az arányossággal és a szubszidiaritással. A választott intézkedéseknek arányosaknak kell lenniük a célokkal, s a cselekvés szintjét (helyi, nemzeti vagy uniós) megfelelően kell megválasztani.

Világos volt, hogy az Uniónak két prioritást kell követnie, nevezetesen a „*demokratikusabb és a növekvő hatékonyságú kormányzás*” megvalósítását. Az intézmények és az Unió működésének további demokratizálása a különböző fórumok egyik központi napirendi pontja volt. A „demokratikus kormányzás” a polgárok nagyobb részvételét követeli az Unió ügyeiben, benne a civil társadalom nagyobb szerepével. A kompetenciák körülhatárolása egy másik kiemelt cél, olyan struktúrák kialakításával, ahol a hatáskörök és a felelősségek megosztása átláthatóbb, és lehetővé teszi a polgárok számára az adott szinten a politikai számonkérhetőséget. Ez magában foglalja az EU-politikák növekvő nemzeti

parlamenti ellenőrzését, amit célszerű lenne pontosan meghatározni, hogy ezek a szerepek mik legyenek, és hogyan tudnak a democráciadeficit csökkentéséhez hozzájárulni. A Bizottság mint végrehajtó testület, valamint az Európa Parlament mint törvényhozó hatalom szerepének növelése és tisztázása egyaránt kritikus (és erőteljesen vitatott) kérdések az EU ténylegesen demokratikus kormányzási struktúrájának megteremtése szempontjából.

A „jó vagy hatékony kormányzás” erősen vitatott kérdések mind az egyes szintek hatóköre, mind a teljesítendő feltételek, követelmények és várakozások szempontjából. Az EU megkülönböztető tulajdonsága, hogy számos területen eljutott a közös politikák és intézmények kialakításáig, amelyek kiterjedt hatóköre és kompetenciája széles körű együttműködést és koordinációt igényel, szélesebbet és példanélkülit más nemzetközi intézményekhez képest. Ez különösen vonatkozik a gazdasági és monetáris unió megfelelő és hatékony működtetésére.

A kormányzás hatékonysága különösen felértékelődik a kibővüléssel, hiszen a 27 tagországot (vagy távlatilag minden bizonnyal többet) magában foglaló szervezet csak akkor lesz képes hatékonyan működni, ha céljait világosan fogalmazza meg, ha a hatáskörei megfelelően elhatároltak, s ha a közös célok és érdekek elérése érdekében az intézkedések megfelelően koordináltak. Az Unió sikere és stabilitása nagymértékben attól függ, mennyiben lesz képes kiépíteni egy „pozitív összegű kormányzást elősegítő rendszert” ([Chryssochoou, 2001: 86](#)).

Sokan vélekednek úgy, hogy az EU és az „európai kormányzás” modell lehet a világ számára, részben más regionális integrációknak, részben globális irányokban, még ha nem is várható, hogy bármiféle fejlemény történne a belátható jövőben a föderális aspirációkon alapuló globális intézmények létrejötte irányában. Nyilvánvaló, hogy mind szerepeiben, mind hatókörében az európai kormányzás szélesebb és komplexebb marad, mint amit globális szinten meg lehet célozni. „Miközben a születő Európai Községek ideális empirikus laboratóriumot képviseltek a kérdések kutatásában, ezeknek a teoretikusoknak az ambíciói messze Európán túlterjedtek. Talán a hat eredeti tagország tapasztalatai egy tendencia részeként mutathatók be, amelyek hatással lehetnek a világ többi részére. Így talán a regionális integráció univerzális dinamikáját fel lehet tárni. A teoretikusok a kreatív politikacsinálókat talán segíthetik a racionális intézmények megtervezésében, hogy a modern és kölcsönösen függő világban a kormányzás jobb formáit biztosíthassák” ([Rosamond, 2000: 1](#)).

A kormányzás kérdései globális szinten sem korlátozódhatnak a béke biztosítására és a jövőbeni feszültségek és konfliktusok megelőzésére. A globalizáció a társadalmi élet valamennyi területét érinti, aminek alapján új átfogó kormányzási kérdések merülnek fel, legyen szó a világ gazdaság fejlődésének közvetlen vagy közvetett hatásairól. Ez széles körű koordinációkat és a globális megoldások keresését igényli.

A globális integráció legnagyobb gyengesége és hiányossága intézményi és szabályozási kereteinek fejletlenségében van. Nem kétséges, hogy a globalizáció hatékony szabályozást és demokratikus ellenőrzést igényelne. S nem csak arról van szó, hogy a piacok normális működéséhez megfelelő jogi és intézményi keretekre, valamint stabil és működő demokráciára van szükség. A legfőbb deficit a többszintű kormányzás globális szintjének gyengesége, s a 2007 utáni válság ezt különösen erőteljesen demonstrálta. „A jó piacoknak jó kormányokra van szüksége, amelyek védik az egyéni jogokat, különösen a tulajdonosi jogokat, és keretet adnak a gazdasági tevékenységhez. A globalizáció kibontakozása nem csökkenti az állam fontosságát” (Wolf, 2004, idézi *Financial Times*, 2004. június 1.) „A szabadpiacok nem

elegendőek: a sikeres innovációhoz támogató intézményekre van szükség” (Sachs, 2000:100). A hiányt csak részben lehet nemzeti vagy regionális keretekkel pótolni.

B. Az integrációs szabályozás általános keretei

Palánkai Tibor

1. Integrációs intézmények általános jellemzői és funkciói
2. A globális kereskedelmi intézmények regulációs szerepei
3. A nemzetközi integráció monetáris feltételei
4. Intézményesülés és szabályozottság a regionális integrációkban
5. A regionális monetáris integráció néhány elméleti kérdése
6. Monetáris uniók elemei a regionális integrációkban

1. Integrációs intézmények általános jellemzői és funkciói

A második világháború után a világgazdaságban nagyszámú nemzetközi szervezet jött létre. Ezek száma több százra tehető, de közülük csak a legfontosabbakkal foglalkozunk, azokkal, amelyeknek érdemi szerepük volt a globális gazdasági integrációs folyamatok alakulásában. Leginkább a világkereskedelemre és a nemzetközi pénzügyekre irányítjuk figyelmünket.

A nemzetközi gazdasági szervezetek számos funkciót töltenek be. Ezek közül a legfontosabbak:

- információs elemzőfunkciók, előrejelzések,
- programok, tervek és irányelvek kidolgozása,
- normák, szabályok, eljárások kialakítása és végrehajtása,
- gazdaságpolitikák harmonizálása vagy koordinálása,
- források újraelosztása, pénzügyi transzferek, segélyezés.

Fontos és kiemelt szerepük van az *információs és elemző funkcióknak*, s ezek különösen a globális integráció előrehaladásával kerültek előtérbe. Csaknem valamennyi nemzetközi szervezetre jellemzőek, sőt bizonyos szervezetek esetében kiemelt súlyuk van (OECD). Ez kezdődik adatok gyűjtésével, adatok feldolgozásával és statisztikák, statisztikai kiadványok közzétételével. A fontosabb intézmények saját statisztikai hivatallal rendelkeznek, az IMF, a Világbank, az OECD, az UNCTAD, a FAO vagy az Eurostat kiadványait széles körben használják kutatáshoz, s orientációt nyújtanak vállalatok vagy kormányok döntéseikhez és politikájához. Az adatok között sokszor jelentkeznek ellentmondások, de egyúttal árnyaltabb képet adnak a folyamatok alakulásáról. Különösen vonatkozik ez előrejelzéseikre, amelyek vállalatokat, piacokat és kormányokat egyaránt orientálnak. Kiemelten fontosak az egyes országokra, szektorokra, vagy problémákra készült elemzések, amelyeket rendszeresen vagy éppen az adott intézmény valamilyen akciója kapcsán készítenek el. Az elemzések gyakran pénzügyi transzferek vagy segélyakciók kapcsán készülnek, s egyúttal többnyire feltételeket (kondicionalitás) is megfogalmaznak. Általában elmondható, hogy bármilyen szervezet megalapozott döntéseket akar hozni, s politikája sikerére törekszik, nem lehet meg információk

és komoly elemzések nélkül. Számos intézmény ad szakmai vagy gazdaságpolitikai tanácsokat kormányok számára vagy egyszerűen a tapasztalatcsere fórumain. Az IMF-nek és a Világbanknak kiemelt, bár sokszor vitatott szerepe volt a fejlődő országok segítése, a kelet-európai átalakulás vagy reformok kapcsán. Manapság ezeknek a nemzetközi intézményeknek különösen az egyoldalú, neoliberális ihletésű politikáját és szaktanácsadását bírálják. Az utóbbi globális pénzügyi válság kapcsán a várható folyamatok előrejelzésében az intézmények túlnyomó többsége kudarcot vallott.

Számos nemzetközi szervezet vállalkozik *programok és tervek kidolgozására*, ami felhívja a figyelmet valamilyen fontos és megoldandó problémára, s próbálja mozgósítani a különféle szereplőket azok megoldására. Ennek jelentőségét számos globális probléma kapcsán (a szegénység vagy az éhezés elleni fellépés, a globális felmelegedés stb.) hiba lenne lebecsülni. A programok lehetnek átfogóak, s irányulhatnak bizonyos részproblémák kezelésére. Adott esetben lehetnek stratégiai jelentőségűek, s kijelölhetik az érintettek cselekvési irányait. Ilyen stratégiai célrendszer a Lisszaboni Program vagy a jövőre vonatkozó változata, az Európa 2020. A részcélok között említhető az EU szándéka, hogy 2020-ig a megújuló források elérjék az energiafelhasználás 20%-át. Adott esetben ezeket a célokat kötelező érvénnyel határozhatják meg, bár többnyire hiányzik a nem-teljesítés szankcionálása. A programozás még akkor is orientál, ha azt csak ajánlásként fogalmazzák meg.

A nemzetközi intézmények szinte kivétel nélkül az általuk érintett területen *normák, szabályok, előírások, eljárások* kidolgozására vállalkoznak, s igyekeznek azokat be is tartatni. Az intézmény erejét és határkörét mutatja, hogy döntései mennyiben csak ajánlások és orientáló jellegűek, vagy pedig kötelezőek, s a kikényszerítés eszközei is rendelkezésre állnak. Ilyen funkciói a globális és a regionális integrációs szervezeteknek egyaránt vannak, gyakran ezt a nemzetközi irodalom mint *szabályozó (regulatory) integrációt* regisztrálja.

A nemzetközi intézmények közreműködnek a tagországok *gazdaságpolitikáinak harmonizálásában, koordinálásában*, s esetenként saját politikát folytatnak. Az intézmények szabályozási funkciói ezeken keresztül valósulnak meg. Az összehangolás kapcsolódhat a normák és szabályok kidolgozásához, bizonyos kérdésekben jelentheti gazdaságpolitikai vagy jogi lépések elvárását a tagországoktól (pl. az egyszerű kereskedelempolitikai szabályokon túl szubvenciók leépítése vagy a szellemi tulajdon védelmére hozott törvények). A gazdaságpolitikai koordináció tipikus esete az árfolyam-lebegési sávok meghatározása, s ennek tartása érdekében a nemzeti bankok egyeztetett fellépése. Az 1971-ig ez jellemző volt az IMF-re, később az Európai Monetáris Rendszerre. Az EU keretében több területen közösségi gazdaságpolitikák kialakítására is sor került.

A nemzetközi intézmények fontos funkciója a *forrás vagy pénzügyi transzferek* végrehajtása. Minden nemzetközi intézmény rendelkezik saját költségvetéssel, de ezek jellegében és funkcióiban nagy különbségek vannak. Egyes nemzetközi szervezetek költségvetése tisztán az intézmény működését és fenntartását szolgálja. Ilyen például az OECD vagy a WTO, s nem foglalkoznak pénzügyi segélyezéssel. Ez nem feltétlenül minősíti jelentőségüket, hiszen a Világkereskedelmi Szervezet fontosságát aligha lehetne tagadni. Más intézmények esetében már pénzügyi transzferekre is sor kerül, ezek különböző gazdaságpolitikai célokat szolgálnak (fizetési mérlegek kiegyensúlyozása, élelmiszer- vagy más segélyek, infrastruktúra fejlesztése). A transzferek ilyen vonatkozásban a szabályozási funkciók alátámasztását célozzák. A források többnyire szerények, és a funkciók meglehetősen

korlátozottak. Ez vonatkozik az EU-ra is, amely a tagországok nemzeti jövedelmének mintegy 1%-át érinti, miközben a nemzeti költségvetésekben a nemzeti jövedelem 30–50%-os újraelosztására is sor kerülhet.

A globális intézmények körül a forrástranszferek szempontjából kiemelt szerepe van az IMF-nek és a Világbanknak. Az IMF pénzügyileg a fizetési mérlegek kiegyensúlyozását és a strukturális reformokat támogatja, míg a Világbank főként a fejletlenebb országoknak nyújt fejlesztési segélyeket.

A legfontosabb nemzetközi intézmények a világkereskedelem (GATT és WTO) vagy a pénzügyi szféra (IMF, Világbank) szabályozására alakultak, de számos más intézménynek vannak globális szabályozási funkciói (UNIDO, OECD, UNCTAD, FAO stb.) akár egy-egy szektorral vagy régióval kapcsolatosan.

2. A globális kereskedelmi intézmények regulációs szerepei

Az országok közötti kereskedelmet mind az egyes országok törvényhozása és gazdaságpolitikája (merkantilizmus, angol gabonatörvények vagy a napóleoni kontinentális zárlat), mind különféle két- vagy többoldalú nemzetközi szerződések kezdettől igyekeztek szabályozni. Az 19. századi ún. szabad versenyes kapitalizmus sem jelentett, bizonyos idealizáló történelmi munkákkal szemben, univerzális szabad kereskedelmet, hanem az a világgazdaság bizonyos régióira (pl. brit birodalom és befolyási övezet) korlátozódott, míg más régiók (pl. a német vámszövetség vagy az Osztrák–Magyar Monarchia) kifelé erőteljesen védtek piacukat.

A nemzetközi kereskedelem komplex és egységesebb szabályozására a második világháború után a globális és regionális integrációs folyamatok kibontakozásával került sor. A *globális kereskedelmi integráció* szerződéses keretét a háború után a GATT (majd a WTO) adta, de kereskedelmet érintő politikája és tevékenysége van számos más globális és regionális intézménynek (UNCTAD vagy OECD).

A nemzetközi kereskedelmi intézmények globálisan és regionálisan is különféle kereskedelempolitikai rezsimeken alapulnak. Ezeknek négy fő fajtáját különböztetjük meg:

1. *Egyenlő elbánáson alapuló rendszerek*: a legnagyobb kedvezmény elve és a nemzeti elbánás elve.

A *legnagyobb kedvezmény elve* (Most Favoured Nation Treatment – MFN): régóta ismert a kereskedelempolitikákban, de globálisan mint multilaterális formulát a második világháború után alkalmazzák. Azt jelenti, hogy bármely tagnak adott bármilyen koncessziót az összes többi felé is érvényesíteni kell. Más szóval, a legkedvezményesebb elbánás, akár vámokra, mennyiségi korlátozásokra vagy más intézkedésekre vonatkozóan, amit valamelyik partnerországnak adnak, kiterjesztendő az összes többi országra. Széles értelmezése vonatkozik minden vámról, bármely más illetékre vagy teherre behozatalnál és kivitelnél, valamint a kereskedelemmel kapcsolatos fizetésekénél. Kiterjed a vámok és terhek beszedésének a módjára, minden szabályra és formalitásra. Érinti a kereskedelem valamennyi szféráját a szállítást, az elosztást vagy a használatot szabályozó törvényeket.

A *nemzeti elbánás* elve külföldi személyekre vagy vállalatokra vonatkozik, akikre ugyanazokat a szabályokat és ugyanazt az elbánást kell alkalmazni, mint a nemzeti cégekkel szemben. Ez például azt jelenti, hogy a külföldiek által fizetett belső adók és közterhek nem lehetnek nagyobbak, mint amit a hazai termékekre és vállalatokra vetnek ki. OECD-országok között is érvényesített szabályról van szó, de regionális kooperációs egyezményekben is kikötik.

2. *Preferenciális kereskedelmi rendszerek.* Preferenciákat a kereskedelemben korábban is nyújtottak, a világkereskedelem egy jelentős részét átfogó formáját például az 1930-as években bevezetett Brit Preferenciális Vámrendszer (birodalmi preferenciák) képezte. Globális alkalmazásról ebben az esetben is a második világháború után beszélhetünk.

Átfogó formája az *Általános Preferencia Rendszer* (Generalized System of Preferences – GSP), ami a fejlett országok által 1971 óta a fejlődőknek nyújtott egyoldalú, tehát viszonzás nélküli vámkedvezmények rendszere. Kiterjedhet a mennyiségi korlátozásokra is. A legnagyobb kedvezmény elvén felüli általános vámpreferenciákat jelenti, amelyeket a fejlett országok biztosítanak egyes országok vagy régiók számára.

A mögötte lévő alapvető megfontolás a fejlődő országok kereskedelempolitikai támogatása volt. A probléma onnan adódik, hogy az országok vámrendszere erőteljes progresszivitáson alapul. A nyersanyagokat és az energiát általában zéró- vagy alacsony vámokkal sújtják, míg a korlátozások színvonala a termék feldolgozottságával párhuzamosan növekszik. Mennél feldolgozottabb egy termék általában annál magasabb vámot vetnek ki rá. A nyersanyag- és energiaexportőr fejlődő országok így termékeikkel viszonylag alacsony vámokkal juthatnak el a külső piacokra. Megváltozik a helyzet, ha nemzeti iparfejlesztési politikába fognak, s nyersanyagaikat otthon igyekeznek feldolgozni. Mennél inkább fejlesztenek, mennél magasabb feldolgozásig jutnak el, termékeik annál nagyobb vámterhekkel szembesülhetnek. A hagyományos kereskedelempolitika tehát akadályozhatja a nemzeti fejlesztést. A GSP ezen igyekezett változtatni. Fő célja tehát a különböző fejlettségű országok közötti kereskedelemből származó eltérő előnyök kompenzálása. Ez kivételezést jelent a legnagyobb kedvezmény elvével szemben.

A preferenciális elbánás számos regionális kereskedelmi egyezményben és társulási megállapodásban is megjelenhet. A GSP-t az EU a közös külkereskedelm-politika keretében széles körben és liberálisan alkalmazza, többnyire ez azt jelenti, hogy az import bizonyos kvótáig lehet vámmentes. Az Unió mintegy 40 000 termékre terjesztette ki. Megjelenik kétoldalú megállapodásokban és társulásokban (mediterrán társulások vagy az Oroszországgal kötött kooperációs és partnerségi egyezmények). Magyarország mint közepesen fejlett ország kapott és nyújtott is preferenciákat a különböző országok viszonylatában. Az EU-ba való belépéssel ilyen szempontból a közös külkereskedelem-politika részesei lettünk.

3. *Szabad kereskedelmi egyezmények.* A viták az univerzális szabad kereskedelem kívánatosságáról régóta folynak, de a mai világgazdasági fejlettségi és szerkezeti különbségek miatt nincs realitása. A második világháború után számos regionális kereskedelmi blokk jött létre, amely belső kapcsolataiban, vagy külső társulási megállapodásaiban a szabad kereskedelmet tűzte célul vagy valósította meg. A világon

számos ország van, amely kétoldalú kapcsolataiban a kereskedelmét liberalizálta. Egyes esetekben a liberalizálás teljes, más esetekben részleges, s a teljes szabad kereskedelmet csak a jövőben szeretnék elérni. A szabad kereskedelmi megállapodások egy része kölcsönös (viszonos), míg a fejlett országok (pl. az EU) a fejletlenebbek számára egyoldalú liberalizálást (Cotonou) ajánlanak. A 71 ún. ACP-ország terméke vámmentesen jut az EU-piacokra, miközben cserébe csak a legnagyobb kedvezmény elvének alkalmazását kívánják. A világkereskedelemnek számottevő része szabad kereskedelmi konstrukciók keretében bonyolódik.

4. *Diszkriminatív rendszerek.* Korábban leginkább a volt szocialista országok és a fejlett tőkés országok közötti kapcsolatokban alkalmazták. A kiindulópont az volt, hogy a központi tervezés (Centrally Planned Economies – CPEs) és az állami kereskedelem (State Trading Countries – STCs) protekcionista és diszkriminatív. A központi mennyiségi tervutasítások a piaci alapú kereskedelempolitika szempontjából mennyiségi korlátozásoknak, a mesterségesen rögzített árak és árfolyamok, a széles körűen alkalmazott szubvenciók pedig gyakorlatilag vámkorlátoknak felelnek meg. A piaci gazdaságoknak ezek ellensúlyozásként joguk van védelmi jellegű megkülönböztető ellenintézkedésekre. Ezek külön vámok vagy mennyiségi kvóták kivetését tették lehetővé, de a szocialista országokkal szemben érthetően a dömpingeljárásokat is szigorúbban alkalmazták. Ez megnehezítette ezeknek az országoknak a GATT-tagságát is, amelyre az 1970-es évektől több ország (Magyarország, Lengyelország és Románia) is törekedett, hiszen a legnagyobb kedvezmény elve velük kapcsolatban nehezen lett volna értelmezhető. A lengyel és román GATT-tagság kapcsán korlátozták ezen országok éves exportjának növelését, míg Magyarországgal szemben többnyire speciális kvótákat alkalmaztak. Magyarország ugyan 1968-as reform keretében „GATT-konform” vámrendszert vezetett be, de ezt csak korlátozottan ismerték el. Az EK Magyarországgal szemben például elfogadta a legnagyobb kedvezmény elvét, de 2000 termékre kivételt tett, s azt csak meghatározott kvótára ismerte el. Ha Magyarország annál többet exportált, akkor külön vámra lehetett számítani. A kelet–nyugati kapcsolatok politizáltsága alapján az ilyen megállapodásokat időszakos felülvizsgálatokhoz kötötték (pl. az Egyesült Államok Magyarországgal szemben két évenként). A diszkriminációs politika része volt az embargók (exporttilalmak) időnkénti alkalmazása (Lengyelországgal szemben 1981-ben a Szolidaritás betiltása miatt, a Szovjetunióval szemben 1979-ben az afganisztáni háború miatt). A diszkriminatív politikák a kelet–nyugati szembenállás időszakában is maximálisan csak a világkereskedelem 4–5%-át érintették.

A szocialista országokkal kapcsolatos politikának egyik összetevője a *COCOM* volt (Többoldalú Exportellenőrzést Koordináló Bizottság – Coordination Committee for Multilateral Export Controls). A COCOM-ot 1949-ben Párizsban hozták létre a NATO-tagállamok, Ausztrália, Írország és Japán részvételével. A COCOM érvényesítésében a semleges országok is részt vettek (pl. Ausztriának nagy jelentősége volt). A COCOM két listából állt, az egyikben a hadiipari termékek (fegyverek) szerepeltek, amelyeknek az exportja a szovjet érdekszférába tartozó országokba tiltott volt. A másik lista, főként stratégiai termékeket s olyan „kettős felhasználású” (dual use) termékeket és technológiákat tartalmazott, amelyek békés és katonai célra egyaránt fordíthatók voltak. Az utóbbi lista nem zárta ki az export lehetőségét, de azt engedélyhez kötötték. A lista a hidegháborús feszültségekkel többnyire bővült, az enyhülési időszakokban pedig szűkítették. 1992-ben Magyarország a

társág országai közül elsőként került le a listáról, s 1993-ban a COCOM megszűnt. Az exporttilalmakat továbbra is alkalmazzák például a terrorizmust támogató országok esetében.

Az Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) Genfben 1947 márciusában 23 ország vámcsökkentő megállapodása alapján született. A Bretton Woods-i döntések alapján eredetileg a világkereskedelem szabályozására a Nemzetközi Kereskedelmi Szervezet (International Trade Organisation – ITO) megalakítását tervezték. Az ITO létrehozásáról 1948-ban Havannában a Kereskedelmi és Foglalkoztatási Konferencia döntött. Az ITO-t végül az amerikai szenátus nem ratifikálta, ami egyéb tényezők mellett a kudarcát jelentette. Így az a döntés született, hogy helyébe GATT-megállapodás lépjen, amire 1949-től 30 ország részvételével került sor. A GATT nem volt nemzetközi szervezet, csak egyezmény, gyakorlatilag tárgyalási fórumként volt különleges jelentősége. Működése négy fő elven alapult: diszkriminációmentesség, viszonyosság, átláthatóság és multilateralizmus. A fő cél a diszkrimináció kiküszöbölése volt, ami a legnagyobb kedvezmény elvének alkalmazásával valósult meg. Nem másról, mint az egyenlő elbánásról volt szó, minden hátrányos megkülönböztetés tilalma mellett.

A GATT keretében létrejött egy *szabályalapú rendszer*, amely kiterjedt a vámokra, a mennyiségi importkorlátozásokra, a belső adókra, az exportszubvenciókra („fordított vámok”), az antidömping-eljárásokra, valamint az adminisztratív protekcionizmus elhárítására. Norma- és szabályalkotó tevékenysége ugyanakkor korlátozott volt, s hatásköre elsősorban a feldolgozóipari termékekre terjedt ki.

A GATT tevékenysége mögötti alapvető filozófia a komparatív előnyökön alapuló szabad kereskedelem volt. A GATT fő érdeme az egymást követő kereskedelmi tárgyalások megszervezése volt, ami ugyan váltakozó sikerrel, de a kereskedelmi korlátok érdemi mérséklését eredményezte.

A GATT égisze alatt 1947 és 1994 között 8 kereskedelmi tárgyalási fordulóra került sor, amelyek jelentős kereskedelem-liberalizálásra vezettek. A fordulókat, amelyek egyrészt a helyükre, másrészt a kezdeményezőjükre utalnak: Genf – 1947; Annecy – 1949; Torquay – 1951; Genf – 1956; Dillon – 1960-61; Kennedy – 1964–1967; Tokió – 1973–1979 és Uruguay – 1986–1993).

A globális kereskedelem liberalizálására főként az 1960-as évektől került sor. Különösen figyelemre méltó eredményeket hozott a Kennedy-forduló, amelynek keretében az ipari termékek kereskedelmi akadályait mintegy 33%-kal csökkentették, a vámok csökkentése átlagban 36–39%-os volt, s döntöttek a dömping szabályozásáról.

Ugyancsak említést érdemelnek a tokiói forduló eredményei. Az 1970-es évektől megjelenik az ún. új protekcionizmus, amivel az ún. nem vámjellegű akadályok kerülnek előtérbe. A vámcsökkentések mellett napirendre kerül ezek kezelése. Tokióban 6 önkéntes korlátozási egyezményt írtak alá a nem vámakadályok csökkentéséről.

Az uruguayi fordulóval (1986–1993) folytatódik az importvámok és importkvóták csökkentése. Jelentősége, hogy első alkalommal kerül sor a kereskedelmi liberalizálás és annak szabályozásának a kiterjesztésére a mezőgazdasági termékekre, a szolgáltatásokra, a szellemi tulajdonjogokra és a külföldi beruházásokra.

A GATT teljesítménye a világkereskedelem liberalizálásában jelentősnek minősíthető. 1947-ben az ipari vámok átlagos szintje 40% körül volt. 50 év alatt az iparilag fejlett országokban a vámok átlagos szintje mintegy egytizedére csökkent, miközben mérsékeltek vagy eltörölték a kvótákat. A fejlett ipari országok (USA, EU, Japán, Ausztrália) átlagos ipari vámszintje a 2000-es évekre már csak a 4–4,5%-os sávban helyezkedett el. A feltörekvő országokra többnyire 10–15%-os vám jellemző, míg Pakisztán 20%-os, India pedig az iparát 31%-os importvámokkal védi. A GATT keretében végrehajtott vámcsökkentések, mintegy 45 000 terméket érintettek, ez a világkereskedelem mintegy felét jelentette.

Az uruguayi forduló legfontosabb döntése a *Világkereskedelmi Szervezet* (World Trade Organisation – WTO) felállítása volt. A WTO 1995-ben jött létre, 2010-ben 153 ország volt a tagja. A WTO multilaterális kereskedelmi tárgyalások fóruma, nemzetközi kereskedelmi egyezmények létrehozásának közreműködője, öröködik azok betartása felett, elősegíti a kereskedelmi viták tárgyalásos rendezését, felügyeli a tagállamok kereskedelempolitikáját.

A WTO már állandó nemzetközi szervezet, önálló nemzetközi jogi státusszal, a nemzetközi kereskedelem szabályozásának intézményi alapja, ami meghatározza a tagországok kötelezettségeit és jogait. A WTO feltételezi a szervezet alapokmányának elfogadását. Átvette a GATT és annak egyéb multilaterális egyezményeit: Egészségügyi és Növény-egészségügyi Megállapodás (SPS), Megállapodás a Kereskedelem Technikai Akadályairól (TBT), Kereskedelemmel Kapcsolatos Beruházási Intézkedések (TRIMs), Általános Megállapodás a Szolgáltatások Kereskedelméről (GATS), Kereskedelemmel Kapcsolatos Szellemi Tulajdonjogok (TRIPs), Kereskedelempolitikai Vizsgálati Mechanizmusok (TPRM), valamint a Vitarendezés Szabályainak és Eljárásainak tudomásul vétele. A WTO vezető szerveiben valamennyi tagállam képviselteti magát, és a döntéseket konszenzusos alapon hozzák. Szankcionálási jogát erősíti, hogy joga van bírósághoz fordulni a szabályok ellen vétőkkel szemben.

A WTO már komoly *regulációs szerepekkel* rendelkezik mind a felügyelet vagy a vitarendezés (Vitarendezési Testülete) vonatkozásában. Nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos alapvető szabályozások tartoznak a hatáskörébe. Közvetít és állást foglal, végső jelentése kötelező a felek számára. A tagállamok kereskedelempolitikáját rendszeresen áttekinti. Szabályozási kötelezettségei vannak, mintegy 60 egyezmény és kötelezettség vállalás betartásával kapcsolatosan. A WTO keretében tárgyalások folytak a távközlési szolgáltatások liberalizálásáról (69 állam írta alá), az információs technológiai termékek vámmentes kereskedelméről (40 ország írta alá) és a pénzügyi szolgáltatások kereskedelméről (70 ország írta alá). A *globális szabályozási integráció fontos fóruma*.

A WTO több tekintetben is több a GATT-nál, annál „lényegesen magasabb profillal” rendelkezik. „Fordulatot hajtott végre a vámenedményeken alapuló kereskedelem liberalizációtól (sekély vagy negatív integráció) a belső politikák megvitatása, intézményi eljárások és szabályozások irányába (mély vagy pozitív integráció)” (O’Brien, 2007: 158–159). Az egyszerű kereskedelem liberalizálástól (negatív integráció) tehát elmozdul a nemzeti politikák megvitatása, intézményi gyakorlatok és szabályok kialakítása (pozitív integráció) irányába. Kibővül a hatásköre a szolgáltatások, a szellemi tulajdon védelme és a nemzeti nem kereskedelempolitikák vonatkozásában. „A tárgyalások jellegét megváltoztatja a termékekről való alkudozásról a politikákról való tárgyalásra, amelyek a verseny feltételeit alakítják” (O’Brien, 2007: 159). Tovább lép a politikák harmonizációja irányában olyan

területeken, mint a szubvenciók, a kereskedelemmel kapcsolatos beruházási intézkedések vagy a szolgáltatások. A WTO feladata annak a „regulációs vákuumnak” („regulatory vacuum” – Patterson et al., 2008: 131) a betöltése, ami a GATT létrehozása óta csak lassan valósul meg. „A kereskedelmi rendszer szellemisége csak lassan tolódott el arról a viszonylag szűk figyelemről, ami a második világháború győzteseinek között a protekcionizmus és a kereskedelmi korlátok megszüntetésére irányult, az életszínvonalak globális emelése központba állítása irányába” (Patterson, et al., 2008: 204–205). Ma már olyan kérdések vannak napirenden, még ha ezekkel szemben nagy is az ellenállás, mint a nemzetközi munkaügyi szabályozások (gyerekmunka) vagy a környezeti előírások.

A WTO a kereskedelem-liberalizálási tárgyalásokban egyelőre nem jeleskedett különösebben. Az újabb kereskedelmi fordulóról az első kísérlet 1999 decemberében a seattli miniszteri csúcson történt, de csak 2001 novemberében Dohában tudtak megállapodásra jutni. Az újabb dohai forduló lezárásnak határideje 2005. január eleje lett volna, de erre nem került sor. Vitakérdések: az USA és az EU agrársubvenciói és agrárvámjai csökkentésének az ütemezése, a fejlődő országok ipari vámjainak mérséklése, valamint a szolgáltatási piacok szélesebb megnyitása körül folynak.

Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciája (UN Conference on Trade and Development – UNCTAD) 1964-ben jött létre a fejlődő országok globális integrációjának elősegítésére, a kereskedelmi és fejlesztési lehetőségek kihasználására. Az UNCTAD négyévente ülésezik. Keretében számos egyezményt kötöttek a fejlődő országok exportlehetőségeinek kiterjesztésére (GSP), az adósságok kezelésére, a fejlődők közötti kereskedelmi és gazdasági kapcsolatai erősítésére.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (Organization for Economic Cooperation and Development – OECD). Elődje az Európai Gazdasági Együttműködési Szervezet (Organization for European Economic Cooperation – OEEC) volt, amit 1948-ban a Marshall-segély koordinálására hoztak létre. 1960-ban alakul át, s tömöríti a fejlett országokat, de tagjai Mexikó és Korea, valamint számos volt szocialista ország. Magyarország 1996-ban csatlakozott. A gazdasági és szociális politikák koordinálására biztosít keretet. Kitűzött célja elősegíteni a gazdasági növekedést, a magas foglalkoztatási szintet, a pénzügyi stabilitást, valamint a világgazdaság és a világkereskedelem fejlődését. A fejlett országok globális integrációja szempontjából főként az információs és elemző funkciói emelhetők ki, valamint ajánlásai a tőkeáramlásokkal és a transznacionális társaságok kezelésével kapcsolatban.

3. A nemzetközi integráció monetáris feltételei

A nemzetközi integrációnak nemcsak kereskedelempolitikai, hanem *monetáris feltételei* is vannak.

- A szabad kereskedelem nem képzelhető el a *valuták konvertibilitása* nélkül. A pénz a piacon a legfontosabb áru, és annak szabad átválthatósága (kereskedelme) nélkül a kereskedelmi integrációtól várt előnyöket nem lehetne kihasználni.
- A másik feltétel az *árfolyamok stabilitása*. Az árfolyam, különösen rövid távon befolyásolhatja az áruk versenyképességét, s eltorzítaná a kereskedelem szabadságát. Az árfolyamokkal való manipulációnak egyenértékű hatása lehet a vámok alkalmazásával, vagyis a kereskedelem liberalizálását (vámok leépítése) például

leértékeléssel adott esetben ellensúlyozhatni lehet. Az árfolyam stabilitása (egyes nézetek szerint rögzítése) a sikeres kereskedelmi integráció feltétele.

- Szükség van olyan pénzre, amely *kellő mennyiségben áll rendelkezésre* (likviditás) a kereskedelmi és pénzügyi folyamatok zavartalan bonyolítása szempontjából.

- A stabilitás mind a nemzetközi pénzekkel, mind a nemzeti valutákkal szemben alapvető feltétel. Az *árszínvonalak stabilitásában* a gazdaság valamennyi szereplője érdekelt. Az infláció mind a termelő, mind a fogyasztó számára jóléti veszteség. Csökkenti a reáljövedelmeket, elértékteleníti a felhalmozott tőkéket, rontja a profitkilátásokat, felborítja a gazdaság egyensúlyviszonyait. A nemzetközi irodalom a 2–3% (egyesek szerint 3,5%) körüli éves árnövekedést tekinti „kívánatos inflációnak”. Különösen a zéró közeli vagy negatív árnövekedés kedvezőtlen a növekedés szempontjából, míg a 3% feletti árnövekedésnél már jelentkeznek az infláció nemkívánatos következményei. Az árfolyamok és az árszínvonalak stabilitása között szoros összefüggés van. Az árfolyam-stabilizálás vagy a felértékelés fontos antiinflációs politikai eszköz.

A valuták konvertibilitásának különböző fokozatai vannak. Megvalósulhat a *folyó fizetési mérlegre* (current account), ami a kereskedelmi ügyletekre és a jövedelemátutalásokra vonatkozik. A szabadtényező-mozgás, főként a tőkeáramlás már a *tőkemérlegre kiterjedő konvertibilitást* (capital account) feltételezi. A szabad átválthatóság elsősorban a működő tőke jellegű mozgásokat jelenti, de az országok többsége a rövid lejáratú és spekulatív tőkékre korlátozásokat tart fenn. A fizetési mérlegek védelmében erre többnyire elengedhetetlenül szükség van. Ez azt jelenti, hogy a teljes körű konvertibilitásról a világ országainak többsége esetében nem lehet beszélni.

Az egységes belső piac az EU-ban a négy szabadsággal s benne a tőkék valamennyi formájának szabad mozgásával a *teljes konvertibilitást* valósítja meg. A teljes konvertibilitás viszont súlyos dilemmát vet fel. Ha a tőkekorlátozások megszűnnek, akkor a fizetésimérleg-korrekciók érdekében az árfolyamokkal való manőverezésre lehet szükség. Ezzel viszont az árfolyam-stabilitás követelménye sérül. Az országok emellett többnyire erősen ragaszkodnak monetáris politikai önállóságukhoz. Padoa-Schioppa szerint az egységes piac arra a lehetetlen feladatra próbál vállalkozni, hogy a gazdasági politika négy prioritását, nevezetesen a szabad kereskedelmet, a teljesen szabad tőkemozgást, a rögzített árfolyamokat és „a nemzeti autonómiát a monetáris politika folytatásában” kibékítse egymással. „Ez a négy elem »összeegyeztethetetlen négyest« képez: a közgazdasági elmélet és a történelmi tapasztalat ismételten megmutatták, hogy ez a négy elem nem létezhet együtt, és legalább egyet fel kell adni” (Padoa-Schioppa, 1989: 373). Ha ez nemkívánatos, akkor a dilemma csak a monetáris unióval, vagyis nemzeti valuták közös vagy egységes valutára való lecserélésével oldható fel.

A szabad kereskedelmi övezet és a vámunió a kereskedelmi integráció alapformái. Már a vámunió kapcsán kezdettől felmerült az árfolyamok rögzítése. Ez főként az eltérő fejlettségű és szerkezetű országok között túlzó követelménnyé válik, ezért később már megelégednek az árfolyamok „stabilitásával”. A követelmény biztosításához többnyire beavatkozásra van szükség, ami a stabilitást és a rugalmasságot optimalizáló árfolyam-lebegési sávok meghatározásával valósul meg, s az árfolyamok sávon belül tarása érdekében összekapcsolódik a központi bankok beavatkozásával. Az országok helyzete és a körülmények függvénye a lebegési sávok szélessége, vagyis hogy azok szűkítésére vagy tágítására milyen lehetőségek

vannak. Eltérés lehet a központi banki beavatkozás intenzitása és mértéke vonatkozásában is. Mindenképpen közös beavatkozásról van szó, ami a monetáris integrációnak már meghatározott formáját valósítja meg.

Adott körülmények között az árfolyamok kollektív szabályozására nincsen lehetőség, vagy azért, mert az országok közötti különbségek alapján ez túl költséges vagy lehetetlen lenne, vagy mert hiányzik vele kapcsolatosan az érdekeltség (hiányzik az integráltság minimális mértéke) és a politikai akarat. Az egyoldalú árfolyam-politikának több változata lehetséges. Ilyen az *árfolyamok szabad lebegtetése* (free floating), amikor az árfolyamot a piaci folyamatok alakítják, s abba a nemzeti kormányok nem avatkoznak be. Összekapcsolódhat ez a politika bizonyos mértékű beavatkozással, amit *irányított lebegtetésnek* (managed floating) neveznek, ami azt jelenti, hogy adott körülmények között a hatóságok az árfolyamok túlzott ingadozásával vagy torzulásával szemben közbelépnek. Azoknak a valutáknak az esetében, ahol a piacon hosszú távú leértékelődés várható, vagy ez elkerülhetetlennek tűnik, gyakran alkalmazzák a *csúszó árfolyamok* (crawling peg) politikáját, ami a leértékelés mértékének és ütemének előzetes meghatározását jelenti. Miközben a kereskedelmi integráció az árfolyamok stabilitását igényli, adott körülmények között ez nem zárja ki akár az árfolyamok szabad lebegtetését sem.

Az árfolyam-stabilitás követelménye az Európa felé integrálódó *KKE-i országok* vonatkozásában is felmerült. Ez vonatkozott már a társulásokra is, de különösen a teljes jogú tagságra. Az új tagokat kötelezték a monetáris unióban való részvételre. Mivel a követelményeknek nem feleltek meg, az eurózónához való csatlakozásra bizonytalan idejű átmeneti időszakot kaptak. Nagyban eltérő helyzetük miatt *árfolyam-politikájuk is nagy különbségeket* mutatott. Egyes időszakokban majdnem valamennyi országban sor került az árfolyam szabad lebegtetésére. Egyes országok az irányított lebegtetés politikáját folytatták (Csehország 1991–1997; Magyarország és Szlovákia 1991–1995; Szlovénia 1992–2004; Románia 1991 óta), mások a csúszó leértékelést (crawling peg) választották (Lengyelország 1991–2000; Magyarország 1995–2001). Több ország a valutatanács bevezetése mellett gyakorlatilag rögzítette valutáját egy másik stabil valutához (pl. DM-hez vagy euróhoz). A valutatanács-megoldást alkalmazta Bulgária (1997-től), Észtország (1992-től) és Litvánia (1994-től). A balti országok az EU-csatlakozás után beléptek az ERM2 mechanizmusába. Csehország (1997 óta), Lengyelország (2000 óta) Magyarország (2008 óta) szabadon lebegteti valutáját. A zökkenőmentes integrációs kapcsolatok feltételei így sérülnek, de kedvezőbbek a rugalmas alkalmazkodás feltételei. A monetáris unióban való részvételben valamennyi új tagország alapvetően érdekelt.

A kereskedelem gyors és akadálytalan bővülése feltételezi olyan pénznek a meglétét, amely megfelelő mennyiségben áll rendelkezésre és kellő stabilitású. Ezeknek a követelményeknek az ún. *kulcsvaluták* felelnek meg. A kulcsvaluta olyan nemzeti pénz, ami képes a nemzetközi pénzfunkciók (csereeszköz, hiteleszköz, tartalék, regulátor, valamint ár és árfolyammérce) betöltésére. A jelenlegi világgazdaságot több kulcsvaluta egymás melletti létezése jellemzi. Egy ország nemzeti valutája akkor válhat kulcsvalutává, ha az adott ország méreténél fogva domináns súlyt képvisel a világgazdaságban, fejlettségénél és versenyképességénél fogva képes a stabilitás követelményének megfelelni, s kiterjedt intenzív kapcsolatokkal rendelkezik a világgazdaság különböző övezeteiben. Az elmúlt évtizedek globális integrációjában kiemelt szerepe volt a dollárnak, s ma is domináns szerepe van a nemzetközi pénzfunkciók gyakorlásában. A második világháború előtt a birodalmi hátterek alapján ilyen első számú nemzetközi pénz volt az angol font, de az utóbbi időre szerepe

marginalizálódott. Japán világgazdasági feltörése és szárnyalása alapján a jen is hasonló szerepre tett szert. Ugyanez volt a helyzet a német márkával, de elsősorban Európán belül gyakorolt ilyen funkciókat (csereeszköz, tartalék vagy árfolyamhorgony). Kína látványos világgazdasági feltörése alapján a jövőben a kínai jüan is aspirálhat kulcsvaluta-funkciókra. A globális gazdaságon belüli nagy eltérések, az integrációs folyamat súlyos aszimmetriái alapján belátható időn belül nincs esélye az egyetlen globális valuta létrejöttének.

Hasonló követelmények merülnek fel a regionális integrációs csoportosulásokkal kapcsolatban. Az egyik lehetőség, hogy az adott régió belüli domináns gazdaság pénze vesz fel kulcsvaluta-funkciókat. Erre példaként hozható a szaudi ríjal vagy a dél-afrikai rand. Ilyen szerepet kapott részben a német márka is, de Németország ezt különböző okokból nem tartotta kívánatosnak, s nem volt véletlen, hogy Németország a monetáris unió legerőteljesebb támogatója volt. A monetáris unió alapulhat közös valuta (ez lehet párhuzamos valuta) vagy pedig egységes valuta létrehozásán, aminek a választására az EU a példa. A monetáris integrációt tekinthetjük az integrációs folyamat „megkoronázásának”. Erre a világgazdaságban eddig egyetlen példa az euró bevezetése, s ha ez a „korona” időnként inogni látszik, a szerepét sikerrel gyakorolja.

A második világháború után a nemzetközi kereskedelem akadálytalan fejlődésének a pénzügyi feltételeit az 1944-ben, Bretton Woodsban elhatározott *Nemzetközi Valutaalappal* (International Monetary Fund – IMF) igyekeztek biztosítani. Hivatalosan 1945. december 27-én alakult meg, alapokmányát 29 ország írta alá. 1946-tól kezdte meg működését. Alapokmányát kétszer, 1968-ban és 1976-ban (az arany demonetizálása kapcsán) módosították. Az IMF-nek 2010-ben 186 tagja volt. Magyarország 1982-től vált az IMF és egyúttal a Világbank tagjává.

Nyilvánvaló volt a két világháború közötti időszak protekcionizmusának romboló hatása, s ezen gyökeresen igyekeztek változtatni. A szervezetet ezért viszonylag széles jogkörökkel ruházták fel.

Az IMF gyakorolja a nemzetközi intézmények legfontosabb funkcióit. *Információs és elemző funkciói* kiterjednek statisztikák készítésére, a tevékenységével kapcsolatos problémák elemzésére, helyzetfelmérésekre és szaktanácsadásra egyaránt. Az IMF konzultációs fórumot biztosít a kritikus kérdések megvitatására. Vitatott, hogy az 1990-es évektől az ún. washingtoni konszenzus alapján végezte tevékenységét, ami a liberalizáción, dereguláción és a privatizáción alapuló neoliberális filozófiát választotta egyoldalúan tevékenysége iránytűjéül. Különösen az utóbbi évek válsága alapján az IMF felülvizsgálta politikáját, s azt kiegyensúlyozottabb, a körülményeket jobban figyelembe vevő megközelítések jellemzik.

Az IMF nemzetközi együttműködést valósít meg a tagállamok között a pénzügyi szférában. Céljaként határozzák meg a nemzetközi kereskedelem zavartalan növekedésének biztosítását, és részt vesz a tagországok közötti multilaterális fizetések és elszámolások kialakításában.

Az IMF a tagországoktól a folyó fizetési mérlegre való *szabad átváltathatóságot* követelte meg, s végső soron ennek teljesülését szabta a konvertibilitás követelményeként. A folyó fizetési mérlegre való konvertibilitás mind a globális kereskedelmi integráció, mind a regionális szabad kereskedelmi övezetek és a vámuniók szempontjából minimum kiinduló feltétel. Ez a fejlett európai országok többségében az 1958 utáni években megvalósult. Talán nem egészen

véletlen, hogy pontosan ebben az évben kezdődik az EGK-országok között a vámunió kialakítása. Az IMF-megállapodásból származó kötelezettségek alapján a folyó fizetési mérlegre vonatkozó konvertibilitást az európai országok jelentős részében 1961. február 15-étől jelentették be. A sort Ausztria 1962-ben, Dánia 1967-ben, Finnország 1979-ben, Spanyolország 1986-ban, Portugália 1988-ban és Görögország 1992-ben követték. Miközben ezek a konvertibilitás hivatalos deklarálásának évei, valójában a kereskedelmi ügyletekre a valuták többnyire már korábban átválthatóak voltak („de facto” konvertibilitás).

A folyómérleg-konvertibilitásra a KKE-i országokban, a rendszerváltás után 1994 és 1996 között került sor (Magyarországon 1996. január 1-jével), Románia és Bulgária 1998-ban követték őket. A vállalatok számára a kereskedelemi ügyletekre vonatkozó átválthatóság ezekben az országokban is korábban megvalósult, ez a társulási szerződések életbelépésével 1991 után már elengedhetetlen volt. Magyarországon a vállalatok számára a kereskedelemre az 1968-as reform keretében már bizonyos korlátozott konvertibilitást biztosítottak. 1988 után egyre több könnyítésre került sor, s 1996 már a folyamat befejezését jelentette.

A tőkeműveletekre vonatkozó átválthatóság az OECD-országok többségében 1968 után megvalósult. Ez fontos volt a működő tőke szabad áramlása szempontjából. A közös piac s az 1960-as évektől meginduló, főként amerikai tőkekivitel már a tőkemérlegre vonatkozó konvertibilitást feltételezte. Megint nem véletlen, hogy a vámunió és a közös piac kialakításának programja pontosan erre az évre teljesül. Az integráció monetáris kereteit továbbra is szélesebb, globális keretek adták meg.

A tőkeműveletekre az ún. „valutakülföldiekre” számos KKE-i országban az átválthatóságot már az 1980-as évek közepétől bevezetik. Ez egyoldalú konvertibilitás volt, ami nem vonatkozott az ország saját vállalataira és polgáira (valuta-belföldiek). A cél a külföldi tőkebefektetések ösztönzése, amire a rendszer válsága következtében egyre nagyobb szükség volt. Magyarországon ezek az intézkedések 1986-tól kerültek bevezetésre, beleértve a profitrepatriálás biztosítását.

A tőkeműveletekre vonatkozó korlátozások teljes eltörlése az egységes piac programjának keretében az EU-országok többségében 1990 és 1994 között történik meg (ez a monetáris unió első szakaszának követelménye). Erre a lépésre az Egyesült Királyságban már 1979-ben, Németországban 1981-ben, Hollandiában 1986-ban, Dániában 1988-ban és Svédországban 1989-ben sor kerül. Nem véletlen, hogy éppen a legnagyobb tőkebefektető országokról van szó. A korlátozások eltörlése a balti országokban már 1994-ben (Csehországban 1995-ben) megtörténik, míg a több új tagországban az egységes piac ezen intézkedéseinek az átvételére 2001 és 2004 között kerül sor (Magyarországon 2001-ben). A sort Bulgária 2005-ben, Románia 2006-ban követi.

Az IMF-nek mindvégig kiemelt célja volt az *árfolyamok stabilitása* és a világkereskedelmet zavaró devizakorlátozások kiiktatása. „Az árfolyamok rögzítése abból a megfontolásból fakadt, hogy így biztosítható a stabil árfolyam, s ezen keresztül – valutáris kockázat kiküszöbölésével – a külkereskedelem volumenének egyenletes emelkedése” (Hágelmayer, 1975: 45–46). Bretton Woodsban gyakorlatilag az árfolyamok rögzítése mellett tették le a voksot. Az árfolyam-stabilitás jegyében az IMF a valuták árfolyamának szabad lebegtetésére mindössze $\pm 0,75\%$ -os sávot biztosított, és a jegybankokat arra kötelezték, hogy az valutáik árfolyamának védelmében avatkozzanak be, s azt a megadott sávban tartsák. Olyan árfolyam-mechanizmust alakítottak ki, ami megfelelt az árfolyam-stabilitás követelményeinek

is. A nemzetközi monetáris rendszer zavartalan működése érdekében az IMF felügyeletet gyakorol a tagországok árfolyam-politikája felett, s igyekezett a nemzeti valuták leértékelésének feltételeit megszabni.

A háborút követő időszakban a horgonyvaluta szerepét alapvetően a dollár töltötte be. A dollár privilegizált helyzete arányra való átválthatóságán alapult, amit természetesen reálgazdasági potenciálja és ereje teljes mértékben alátámasztott. A második világháború utáni rendszerben ezzel a dollár kulcsvaluta (dollársztenderd) szerepre tett szert. A dollár árát az aranyhoz rögzítették (1 uncia arany = 35 dollár), a többi valutát pedig a dollárhoz. A többi valuta nem volt átváltható aranyra, de közvetlenül ez a dollár aranyra való átválthatóságán keresztül megvalósult. A dollár aranyra való átváltására csak a központi bankok voltak jogosultak, ilyen lehetősége magán-dollártulajdonosoknak nem volt.

Az Alap, mint neve is jelzi, jelentős összegekkel rendelkezett politikájának alátámasztására. Az Alap működése 1946-ban 10 milliárd dollárral indult, amit a tagországok meghatározott kvóták szerint adtak össze. A kvóta meghatározza a szavazati arányokat és a döntéshozatalban való részvétel lehetőségét. Hiteleket a tagországok az Alaptól kvótarészesedésük arányában vehetik igénybe. Ma az IMF mintegy 500 milliárd SDR-hitelalappal rendelkezik, amihez jön 250 milliárd az SDR keretében.

Az „Alap” végső soron pénzeszközöket biztosított a tagországok fizetési mérlegének kiegyensúlyozásához, amivel a stabil árfolyamok céljának teljesítéséhez igyekezett segítséget nyújtani. A hitellehetőségek között szerepelnek az ún. készenléti hitel-megállapodások (Stand-By Arrangements), kibővített hitelkeret (Extended Fund Facility) és a szegénységet csökkentő hitelkeret, (Poverty Reduction and Growth Facility). A likviditás növelését szolgálta 1969-ben az ún. speciális lehívási jogok (Special Drawing Rights – SDR) bevezetése, ami a legjelentősebb valutákból (dollár, euró, jen, font) álló valutakosár, s az IMF és a tagországok közötti tranzakciókban használják.

Az IMF az árfolyam-stabilizáló mechanizmusaival egyúttal lehetővé tette a kereskedelmi integráció torzításmentes fejlődését. Ezzel *már közvetlenül a második világháború után körvonalazta a globális integráció monetáris feltételeit*. A globális keretek egyúttal a regionális integrációk, s így az európai integráció monetáris feltételeit is biztosították.

A kulcsvalutaszerep az adott ország gazdaságával szemben azt feltételezi, hogy a valuta értékét szilárdan tartja (alacsony infláció), a fizetési mérlege többletes, s monetáris politikáját ennek megfelelően alakítja. Az USA kezdettől nem felelt meg ennek a követelménynek, a nemzetközi pénzügyi követelményeket figyelmen kívül hagyta, s a gazdasági és pénzügyi politikáját mindenkor az adott amerikai érdekeknek rendelte alá („benign neglect”). Ennek a veszélyére R. Triffin már korán felhívta a figyelmet. Mint figyelmeztetett, a Marshall-terv és a külföldi javak vásárlása, illetve a katonai kiadások miatt a dollár és az arany közötti egyensúly megbomolhat. Gyakorlatilag előállhat olyan helyzet, hogy több dollár van külföldön, mint amennyi arannyal az USA rendelkezik. Ilyen körülmények között az USA képtelen lehet átváltási kötelezettségeinek a teljesítésére („Triffin-dilemma”). Ez be is következett, amihez az 1960-as években a vietnami háború kapcsán felgyorsult infláció, majd a jelentős külföldi katonai kiadások nagyban hozzájárultak. A helyzetet mélyítette, hogy a partnerországok sem mutattak hajlandóságot arra, hogy árfolyamukat kiigazítsák.

Az 1960-as évek fejleményei mindinkább aláásták a fix árfolyamok rendszerét. Az árfolyam-lebegtetés felé tett első lépés, hogy 1971. május 10-től a Bundesbank nem avatkozott be a valutapiacra, s megengedte a márka árfolyamának felértékelődését. 1971 után a dollárt lebegtetik a többi valutával szemben, s hivatalosan is megszüntetik aranyra való átválthatóságát. Az árfolyamok stabilizálása lehetetlenné válik, 1971-ben a $\pm 0,75\%$ -os lebegési sávot $\pm 2,25\%$ -ra szélesítették. A $1,5\%$ -ról $4,5\%$ -ra növelt sávok rugalmasságot adtak, de a későbbi válságok (olajválságok, adósságválság stb.) körülményei között elvesztették realitásukat. Nyilvánvalóvá vált az is, hogy a fix árfolyamok rendszer a felgyorsult tőkemobilitás mellett nem tartható.

A Bretton Woods-i rendszer válságával az 1970-es évek elejétől a helyzet tehát gyökeresen megváltozik. Nemcsak a dollár aranyra való átválthatóságát kell feladni, hanem a korábbi időszakban kialakult árfolyam-stabilizációs mechanizmusok is megkérdőjeleződnek. Miközben a rugalmasabb árfolyam-mechanizmusok a globális kereskedelemi és pénzügyi integráció szempontjából, ha nem is kedvező, de elfogadható keretet adnak, nem ez a helyzet a regionális integrációk szempontjából.

Az EK-ban nem véletlenül merül fel tehát, hogy célul kellene kitűzni a monetáris uniót, vagyis saját monetáris mechanizmusok és politikák kialakítását. A nemzetközi pénzügyi rendszer válságának megoldatlansága ezt az elszánást csak megerősíti. Igaz, hogy 1971-ben az első monetáris uniót még az IMF-árfolyamsávokból kiindulva kezdték el, de néhány hónap alatt bebizonyosodott, hogy ez tarthatatlan. Későbbiekben az EK/EU 1979-ben az ún. Európai Monetáris Rendszerrel (European Monetary System – EMS), majd az 1999-től az euró bevezetésével a monetáris integrációban már saját útját választotta.

A második világháború utáni nemzetközi pénzügyi intézmények között kiemelkedő szerepe volt a *Világbank*nak (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD). Az IMF testvérszervezete, tagsága csak az IMF-en keresztül lehetséges. A fejlődő országok fejlesztését támogatja. Először a háború utáni európai újjáépítést szolgálta, később a fejlődő és az iparosodott világ fejletlenebb országait támogatta. Közép és hosszú lejáratú kedvezményes hitelek nyújt 10–20 évre, általában 5 éves türelmi időszakokkal. Tőkéjét a nemzetközi pénzpiacokon kötvénykibocsátással szerzi. Kezdetben nagy infrastrukturális programokat finanszírozott, újabban megnőtt az oktatási, egészségügyi, mezőgazdasági és vidékfejlesztési projektek jelentősége. Nagy szerepe volt a volt szocialista országok piacgazdasági átalakulásának támogatásában.

4. Intézményesülés és szabályozottság a regionális integrációkban

Kengyel Ákos

A vámunió, a közös piac, majd az egységes piac megvalósítása alapvetően a piaci liberalizációt („negatív integráció”), vagyis a piacok egymás irányába történő megnyitását képviseli. A gazdasági unió ezekre épülve azonban már túllép a piacok egyesítésének célján és lényegét tekintve a gazdaságpolitikák integrációját kívánja megvalósítani. Ez már feltétlenül igényli a szabályozottság és intézményesülés megerősödését.

A gazdasági uniót a háború utáni irodalom nem határozza meg egyértelműen. A különböző felfogások a közös piacot mindig részének tekintették, amit Béla Balassa bizonyos

„gazdaságpolitikai harmonizációval” egészített ki, főként a „diszkrimináció megszüntetése” érdekében (Balassa, 1962). Szűkebb értelemben ezt az egységes piac előrevetítéseként is felfoghatjuk, hiszen a nem vámjellegű akadályok nagy része nem képzelhető el ilyen harmonizáció nélkül.

Az európai integráció esetében már a vámunió és a közös piac bizonyos közös vagy közösségi politikákat (versenypolitika vagy közös külkereskedelem-politika) feltételezett. Ezek többnyire a piac normális működését szolgálták. Az egységes piac még tovább ment a jogi harmonizáció igénylésében. Az igazi fordulópont a gazdasági unió, ami már minőségileg több, hiszen új intézmények, szabályozások, és gazdaságpolitika kialakítását jelenti („pozitív integráció”), s a korábbi funkciók közösségi szintre történő átcsoportosítását. Az unió funkciói nagyrészt gazdaságiak; nevezetesen, mint Pelkmans megállapítja a „hatékonyságot” és a „stabilizációt” szolgálják (Pelkmans, 1997: 296).

Szélesebb értelmezésben, a gazdasági unióban a gazdaságpolitikai integrációnak három fokozata különböztethető meg:

- *A gazdaságpolitikák egységesítése és harmonizációja*, aminek egyik tipikus példája a hozzáadottérték-adó (VAT) egységesítése volt. Az egységesítés azonos vagy hasonló gazdaságpolitikai formák, mechanizmusok és megoldások alkalmazását jelenti, miközben a résztvevők az adott területen megőrzik gazdaságpolitikai autonómiájukat.
- *A gazdaságpolitikák koordinációja*, ami mint összehangolt tevékenység határozható meg a gazdaságpolitikai célok kijelölésében és azok végrehajtásában. Az EMU-t megelőzően ide sorolhatók bizonyos konjunktúrapolitikai koordinációk vagy az árfolyam-intervenciók az EMS keretében. Ezek általában gyengék és ajánlás jellegűek voltak, s a kötelező érvény legfeljebb szűk területekre (árfolyam-védelem) korlátozódtak. A gazdaságpolitikai koordinációval a nemzeti szuverenitást és autonómiát már részlegesen feladják.
- A gazdaságpolitikai integráció „legmagasabb szintjét” a nemzeti politikák uniós szintű egyesítése (közösségi, „közös” vagy uniós politikák) képviselik. A *közös politikák* első területe a szállításpolitikák, a közös külkereskedelem-politika, majd a közös agrárpolitika voltak. Később az 1990-es évektől az egységes piacot tekintették a gazdasági unió alapjának, s a gazdasági uniót mint szükséges intézményi struktúrákat és politikákat fogták fel az egységes piac normális működése szempontjából (Pelkmans, 1997: 296).

A gazdasági unió politikákra, törvénykezési aktusokra, gazdasági és politikai programokra és intézkedésekre épül. Ezek a politikák és kapcsolódó intézményi és jogi keretek lehetnek *horizontálisak*, amelyek lefedik az Unió egész működését (verseny, regionális vagy szociális politikák), vagy lehetnek *szektorálisak*, amelyek a gazdaság különböző ágazatait (mezőgazdaság, szállítás stb.) érinthetik. A „közösségi politikák” a nemzeti politikák kiterjesztései, azokat egyszerűen kiegészítik és támogatják. A *közös politikák* a kompetenciák és a végrehajtási hatalom átvitelét jelentik közösségi szintre, miközben részben vagy teljes egészében átveszik a nemzeti politikák szerepét. Amikor a politikákat elemezzük, a célokra, és az elérésükhöz szükséges eszközökre és intézkedésekre kell koncentrálnunk.

A vámunióhoz és a közös piachoz kapcsolódóan az EGK-szerződés bizonyos közös politikák kialakítását tűzte célul. Ezek a piac normális működését voltak hivatottak biztosítani,

s így a közös külkereskedelem-politikára és a szállításpolitikára, valamint a versenypolitikára terjedtek ki. Speciális megfontolások miatt a közös agrárpolitika kialakítása már az integráció kezdetén is megfogalmazódott. Az integrációs folyamat mélyülésével a politikák sora egyre bővült. (Az uniós és tagállami hatáskörök erőssége szerinti pontos csoportosítást lásd a 218-219. oldalon.)

Az integrációs politikákat a mélyebb integrációs formák esetében lehet igazán értelmezni. A közös piac, az egységes piac és a gazdasági és monetáris unió már egyértelműen igényli a közös politikák kialakítását.

A regionális integráció szintjén kialakított közös politikák feltételezik, hogy közös intézményrendszer kerüljön kialakításra, amely meghatározott hatáskörök alapján a közös szabályozásból adódóan megvalósítja, valamint részletesen kidolgozza az egyes területekre vonatkozó szabályokat.

A közös intézmények létrehozása kapcsán érdemes utalni a nemzetközi rendszerek politikai gazdaságtani megközelítésére, amely a rendszert („*rezsim*”) gyakran az „*intézmény*” szinonimájaként használja. Ugyanis rendszer alatt olyan implicit vagy explicit módon kialakított elveket, normákat, szabályokat és döntéshozatali folyamatokat ért, amelyek mentén a nemzetközi kapcsolatok adott területén az egyes szereplők várakozásai hasonlóan alakulnak (Krasner, 1983: 1). A nemzetközi intézmények meghatározása ugyanezeket a tartalmi ismérveket sorolja fel: *szabályok, normák és döntéshozatali folyamatok kialakítása, amelyek a szereplők várakozásait, érdekeit és magatartását formálják* (Goldstein et al., 2000: 387). A nemzetközi intézmények racionális kialakításának kérdését vizsgáló kutatás keretében ennél szűkebb értelmezést adtak, mely szerint a nemzetközi intézmények olyan nemzetközi szereplők közötti tárgyalás következtében létrejött megállapodások, amelyek leírják, előírják és/vagy ellenőrzik a résztvevők magatartását. Az így kialakított intézményi kereteknek öt fő vonatkozását lehet meghatározni: a tagsággal járó szabályok kialakítása, az érintett területek meghatározása, a feladatok centralizációja, az intézmény ellenőrzésének szabályozása és a megállapodások rugalmasságának biztosítása (Koremenos, Lipson és Snidal, 2001: 762).

Az intézményesülés szorosan összefügg a „legalizálással”, vagyis az integrációs szintű szabályozottság, a jogi szabályozási keretek kialakításának kérdésével. Erős szabályozás esetében pontosan meghatározzák a tagsággal járó, betartandó kötelezettségeket és megfelelő végrehajtási, ellenőrzési, vitarendezési kereteket alakítanak ki, valamint a további szabályok kidolgozásának módszereit is lefektetik. Az Európai Uniót a viszonylag erős legalizálás jellemzi, a NAFTA fokozatosan halad a szabályozási keretek erősebbé tétele felé, miközben az ázsiai csendes-óceáni térségben kialakult együttműködést „szabályozottságmentesnek” írja le a szakirodalom (Kahler, 2000).

Az integráció szintjén kidolgozott erősebb szabályozási keretek kiépítése az intézményesülés gyengébb formáihoz képest számos előnnyel jár: mérsékli a kereskedelemmel és beruházásokkal összefüggő kormányközi tranzakciós költségeket és a magánszereplők kockázati prémiumát; előmozdítja az átláthatóságot és erősíti a magánszereplők tevékenységének eredményeként kialakuló integrációs hatásokat. A piaci és az intézményi integráció között kölcsönös kapcsolat alakul ki: az intézményesülés egyszerre jelent következményt és hatást. A részt vevő államok a megcélzott következmények miatt alakítanak ki intézményeket, miután azok létrejönnek, alakítják és befolyásolják a magatartást, miközben

folyamatos kihívásoknak vannak kitéve és ennek következtében a létrehozó tagországok fokozatosan reformálják azok működését (Henning, 2005).

A világ gazdaságban létrehozott regionális integrációs tömörülések közül kétségtelenül az *Európai Unió rendelkezik a legjobban kiépített intézményrendszerrel*, amely az alapszerződés értelmében egyrészt szupranacionális (Bizottság, Parlament, Bíróság), másrészt kormányközi (Tanács). Természetesen az európai vállalatok vitathatatlanul fontos szerepet játszottak az integrációs folyamatok kialakulásában és fejlődésében, de az integráció a kezdetektől intézményesült és a regionális intézmények az integráció további mélyítésének hajtóerejévé váltak. A tagországok a többi regionális együttműködéshez képest sokkal jelentősebb és szélesebb körű funkciókat delegáltak a közös intézményekre. Az EU széles körű joganyaggal és szabályokkal rendelkezik, közös politikákat és eszközöket állított fel, és alkalmas másodlagos jogszabályok meghozatalára. *Az európai integráció mindezen jellemzők tükrében paradigmászerű esete a gazdasági és intézményi integráció kölcsönösen egymásra ható, együttes megvalósulásának.*

A NAFTA ezzel szemben, bár jól meghatározott szabályrendszerrel rendelkezik a kereskedelem és a beruházások területén, ráadásul magában foglal a munkaerőre és a környezeti előírásokra vonatkozó megállapodásokat is – ezzel túlmegy a hagyományos szabad kereskedelmi rendszer keretein –, mégis jelentősen szűkebb együttműködést képvisel. *A NAFTA keretében felállított néhány testület gyengeségéből adódóan nem jöttek létre komoly szupranacionális vagy kormányközi intézmények, valamint regionális szintű másodlagos jogalkotási kapacitás.* A kereskedelmi és pénzügyi integráció hatására kialakult funkcionális spillover-hatásokat bilaterális vagy multilaterális alapon kezelik.

Az időnként felmerülő javaslatok – amelyek az európai modellt követve intézmények felállítását, rendszeres csúcstalálkozók tartását és az EU strukturális alapjaihoz hasonló költségvetési transzfermechanizmus kialakítását javasolják – ez ideig az Egyesült Államok részéről a gyenge politikai elkötelezettség miatt meghiúsultak (Pastor, 2001). A régió gazdasági integrációjának erősödése egyelőre *nem vezetett el a liberalizáció és az intézményesülés önmagát erősítő folyamatához*, de a jövőre nézve ez a lehetőség nem zárható ki. Ugyanakkor az erős intézményi keretek kialakulásának hiánya ellenére a NAFTA előmozdította az üzleti ciklusok összehangolását és megakadályozta a gazdasági problémák esetében esetleg felmerülő liberalizálásellenes intézkedések meghozatalát, továbbá jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy Mexikó egy importhelyettesítő, zárt gazdaságból exportorientált liberalizált gazdasággá váljon.

A nyugati féltekén a NAFTA mellett számos gazdasági integrációs tömörülés jött létre *Latin-Amerika országai között*, elég csak a Közép-Amerikai Közös Piacra, a Karibi Közösségre és Közös Piacra, az Andoki Közösségre vagy a MERCOSUR-ra utalni. Ezek általában *a tagok eltérő gazdaságpolitikái, gazdasági szerkezete és nyitottsága miatt nem tudtak hosszabb távon eredményes együttműködést felmutatni.* Az intézményesülés is nagyon eltérő: míg például a MERCOSUR állandó intézmények nélkül, kormányközi alapon működik, az Andoki Közösség az EU mintájára számos szupranacionális intézményt állított fel (közös parlamentet, bíróságot, tartalékalapot és fejlesztési bankot hoztak létre). Ezek hatásköre legalábbis Európával való összehasonlításban szűk.

Ázsiában és a csendes-óceáni térségben ugyan számos szubregionális kereskedelmi megállapodás és formális intézmény jött létre, de szabályozottságuk alacsony fokú maradt. Délkelet- és Kelet-Ázsiában az 1997–98-as pénzügyi válság hozott igazi áttörést a regionális

együtműködés kereteinek megerősítésében, ugyanis világossá vált, hogy a térség országai mennyire függenek egymástól gazdaságilag. Az elmúlt évtizedben jelentősen erősödtek az egyes országok közötti szakpolitikai témájú tárgyalások, legígéretesebb az ASEAN + 3 (Kína, Japán és a Koreai Köztársaság) találkozók intézményesülése és a széles körű együtműködési témák napirendre tűzése. A térségben *az integráció hajtóerejét egyértelműen a piac jelenti*, pontosabban a multinacionális vállalatok termelési hálózatai. A régió kereskedelmében meghatározó szerepet tölt be a részegység- és alkatrészgyártás, amely világosan bizonyítja a termelési láncokban való növekvő részvételt ([Sakakibara–Yamakawa, 2005](#)). A térségben a gazdasági integráció figyelemre méltó foka az intézményépítés megerősödését eredményezheti, de ennek körvonalai egyelőre még nem láthatók.

5. A regionális monetáris integráció néhány elméleti kérdése

Benczes István

5.1. A „lehetetlen szentháromság” – választás az árfolyamrendszerek között

5.2. Érvek a lebegő árfolyamrendszer használata mellett

5.3. Érvek a rögzített árfolyamrendszer használata mellett

5.4. A fiskális politika lehetőségei

5.5. A választás kényszere a nemzetközi pénzügyi rezsimekben

5.6. A monetáris integráció és az „optimális valutaövezet” elmélete

5.7. A monetáris politika hatékonysága és a monetáris transzmisszió

5.1. A „lehetetlen szentháromság” – választás az árfolyamrendszerek között

A regionális monetáris uniót kezdettől az *alábbi főbb alapelvek* megvalósítása alapján képzelték el:

- A tagországok valutái teljes mértékben szabad átválthatósága, értelemszerűen a tőkék áramlásának szabaddá tétele mellett.
- A valutaárfolyamok egymással szembeni „teljes és visszavonhatatlan rögzítése”, aminek alapján sor kerülhet az egyetlen közösségi valuta kialakítására.
- A fizetési mérlegek stabilizálása érdekében monetáris tartalékalapok létrehozása.
- A pénzügyi és gazdaságpolitikák koordinálása, és ahol ez szükséges, közösségi gazdaságpolitikai fellépés és mechanizmusok (monetáris politika) létrehozása.

A monetáris unió tehát feltételezi az autonóm nemzeti monetáris politikák feladását, amit sokan a végleges rögzítés és az egységes valutaövezethez történő csatlakozás talán legjelentősebb költségének tekintenek. Ebben az esetben az érintett államok kényszerűen lemondanak saját nemzeti monetáris politikájuk alakításáról és azt vagy alárendelik egy másik állam jegybanki politikájának (erre példa a valutatanács), vagy egy újonnan létrehozott monetáris hatóság felé delegálják azt.

A monetáris politika azonban – hasonlóan a költségvetési politikához és az árfolyam-politikához – a gazdaságpolitikai stabilizációs eszköztár egyik lényeges és fontos eleme, korlátozása vagy végleges elvesztése ezért megfosztja az érintett államokat az anticiklikus politika egyik meghatározó elemétől. Egységes valuta használata (vagy végleges rögzítés) esetén tehát az országok önként lemondanak a pénzmennyiség és a kamatláb manipulálásának lehetőségéről, valamint önálló valuta hiányában azt is vállalják, hogy a nemzeti valutaleértékelés többé nem lehet a nemzeti stabilizációs eszköztár eleme. Ilyen áldozatokra pozitív megközelítésben nyilván csak akkor hajlandók az államok, ha az elvesztett lehetőségek miatt előálló költségeket megfelelő mértékben kompenzálja a rögzítés vagy az egységes valuta használata (ilyen kompenzáció lehet például a tagok közötti intenzívebbé váló külkereskedelem). Előfordulhat azonban, hogy bizonyos országok számára nem marad más

lehetőség, mint a szigorú rögzítés (például valutatanács formájában) vagy a közös valuta átvétele. E lépésekkel ugyanis elvben hitelességet nyerhet a nemzeti gazdaságpolitika, ami egyebek mellett csökkenő kamatfelárakban, valamint a spekulációs támadások elhárításának lehetőségében mérhetők. A monetáris politikai autonómia feladása ráadásul ma már, a fokozódó tőkeáramlások nyomán, amúgy sem jelent akkora valós költséget, mint ahogyan az korábban jellemző volt. Különösen igaz ez a kis és nyitott gazdaságokban.

Ahhoz, hogy a fenti összefüggéseket megértsük, érdemes a nemzetközi gazdaságtan közismert tételét, az ún. „lehetetlen szentháromság”-ot megismerni, melynek elemei a következők:

1. rögzített árfolyamrendszer,
2. monetáris politikai autonómia,
3. korlátok nélküli nemzetközi tőkeáramlás (teljes konvertibilitás).

A „lehetetlen” jelző pedig arra utal, hogy a három cél egyidejű megvalósítására nem nyílik mód, ezért minden esetben szükség van az egyik feláldozására ahhoz, hogy a másik kettő kivitelezhetővé váljon. Az, hogy az egyes országok konkrétan melyik párost tartják kívánatosnak és következésképpen melyik célt áldozzák fel a másik kettő érdekében, számos politikai és gazdasági kérdés eredője. Az alábbiakban a választás körülményeit, elméleti és gyakorlati vonatkozásait tekintjük át.

A rögzített árfolyamrendszer és a monetáris politikai önállóság (fenti felsorolásunkban az első két cél) együttes fenntartására abban az esetben kerülhet sor, ha a nemzetközi tőkemozgások (a harmadik cél) korlátozására kerül sor. Ennek alátámasztására vegyünk egy egyszerű esetet. Tételezzük fel, hogy az aggregált kereslet élénkítése érdekében a jegybank – élve autonómiájával – a referencia-kamatláb mérséklésével pótlólagos keresletet generál a gazdaságban. Ennek hatására egy zárt gazdaságot feltételező modellben a nemzeti jövedelem – legalábbis rövid távon és ragadós árakat feltételezve – valóban növekedhet, így a jegybank úgy éri el célját, az aggregált kereslet növelését, hogy közben a rögzített árfolyamot sem kell megváltoztatnia.

Az eredmény tehát a kívánt volt, hiszen a nemzeti jövedelem szintje emelkedett, ám ennek ára a nemzetközi tőkeáramlás korlátozása volt. A tőkemozgások korlátozása pedig azt jelenti, hogy az érintett ország nem juthat olyan pótlólagos forrásokhoz (a külföld megtakarításaihoz), amiből máskülönben *a)* hazai beruházások, valamint *b)* magán- és *c)* közszektor fogyasztásának finanszírozása biztosítható volna. A három elem a nemzeti jövedelem egy-egy összetevője, bármelyik növekedése elvben biztosítaná magának a GDP-nek is az emelkedését anélkül hogy maga a jegybank expanziót valósítana meg. Zárt gazdaságban ezért az erőforrások nem hatékony allokációja valósul meg ahhoz képest, mintha a külföld megtakarításait is felhasználhatná az érintett ország. Pótlólagos erőforrás-bevonás híján például elmaradhatnak olyan beruházások, amelyek egyébként megvalósulásuk révén a gazdaság hosszú távú jövedelemtermelő képességét biztosíthatnák.

A szabad tőkemozgások korlátozása melletti monetáris politikai autonómiát és a rögzített árfolyamrendszer fenntartását jellemzően a fejlődő országok választják. Érveik között szerepel a külföldi befektetők döntéseitől nem függő, önálló, nemzeti gazdaságpolitika vitelének hangsúlyozása (egyfajta gazdasági nacionalizmus), a felzárkózásban a hazai ipar megerősítését

szolgáló intézkedések kivitelezésének lehetősége (importhelyettesítő iparosítás) vagy egyszerűen az uralkodó politikai *status quo* fenntartásának igénye.

A tőke szabad áramlásának biztosítása mellett érvelők elsősorban azt hangsúlyozzák, hogy általa a megtakarítások világméretű allokációja valósulhat meg, ami biztosítja a hatékony erőforrás-felhasználást. A pluszforrások bevonása mellett további előnye a tőkeáramlás liberalizálásának a hitelköltségek általános szintjének csökkenése, a pénzügyi piacokon fokozódó verseny és a kockázat diverzifikációja. Az 1990-es és a 2000-es évek válságai azonban arra is rávilágítottak, hogy a nem megfelelően előkészített liberalizáció a későbbiekben kártékonynak bizonyulhat. A tőkeszámlák liberalizálása esetén minimálisan is kell figyelemmel lenni ezért az alábbiakra:

- a megfelelő szabályozói háttér biztosítása,
- a pénzügyi rendszerek erősítése,
- a tőkeműveletek felszabadításának megfelelő ütemezése,
- az aszimmetrikus informáltság (így a kontraszelekció és az erkölcsi kockázat) mérséklése.

Ha a megfelelően előkészített tőkeliberalizálás valóban számottevő hatékonyságjavulást eredményez, akkor felmerül a kérdés, hogy miért kell korlátoznia egy országnak a tőke szabad áramlását ahhoz, hogy megőrizhesse monetáris politikájának autonómiáját és kiaknázhassa a rögzített árfolyamrendszer kínálta előnyöket. A dilemma feloldásához tekintsük a következő példát. Tételezzük fel, hogy a vizsgált gazdaság nem zárt; ehelyett érvényesül benne a tőke korlátozásmentes mozgása. Ha feltételezzük a tőke szabad mozgását, akkor a jegybanki expanzió, vagyis az alacsonyabb kamatláb hatására a korábban befektetett tőke (így elsősorban a portfólióbefektetések) kivonul az országból, hiszen jövedelmezősége csökken. A csökkenő profitkilátások miatt egyszerűen nem éri meg a továbbiakban az érintett országban befektetni, helyette más célországot keresnek a befektetők. Mivel a tőke mozgását nem korlátozza semmi sem, ezért a nemzetközi befektetők viszonylag könnyen megvalósíthatják portfólióik átalakítását. A jegybanki expanzió tehát egy nyitott gazdaságban a tőke menekülését eredményezheti, ami leértékelési nyomást gyakorol a hazai valutára. Erre azért kerül sor, mert a külföldi befektetők a továbbiakban – alacsonyabb kamatszint mellett – nem keresik az érintett gazdaság nemzeti valutáját, sőt korábbi megtakarításaikat is likvidálni igyekeznek, s átváltják azt külföldi valutára. Míg tehát a külföld hazai valuta iránti kereslete mérséklődik, addig a külföldi fizetőeszközök iránti kereslet növekszik, melyek együttesen a hazai valuta értékvesztését vetítik előre. Csakhogy az országban rögzített árfolyamrendszer van érvényben, vagyis a leértékelésre (elvben) nem kerülhet sor. Feltételezve, hogy a jegybank elkötelezett a fennálló, rögzített paritás megtartásában, vagyis nem hajlandó valutáját leértékelni, a nemzeti fizetőeszköz védelmére kényszerül. A leértékelési nyomás ellensúlyozásaként a hazai valuta felvásárlása szükséges, aminek következtében csökkennek devizataralékai. A jegybanki „védelemnek” ilyenformán létezik egy alsó korlátja: a devizataralékok állománya. Természetesen a jegybank előtt egy másik út is nyitva áll: emeli a kamatlábat, és ezáltal visszacsábítja a külföldi befektetőket, akik magasabb kamatláb mellett újra vonzónak találhatják a hazai pénzügyi eszközökbe történő befektetést. Szabad tőkemozgások és rögzített árfolyamok mellett ezért végső soron a jegybank elveszíti autonómiáját, hiszen a jegybanki expanzió hatására előbb leértékelési nyomás alá került a hazai valuta, amit csak úgy tudott ellensúlyozni a monetáris hatóság, hogy a következő körben emelte a kamatokat.

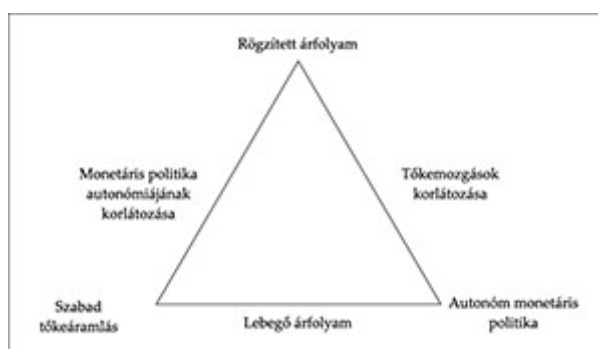
Összességében tehát eredménytelen mindenféle jegybanki expanszió. A monetáris hatáság tevékenysége ugyanis annak rendelődik alá, hogy védje a deklarált paritást és fenntartsa a szabad tőkeáramlást. A monetáris politika végső soron tehát nem autonóm.

Reális lehetőség volna azonban az is a jegybank számára, hogy az expanszió utáni tőkekiáramlás okozta leértékelődési nyomásra nem reagál, hanem hagyja valutája gyengülését. Ezt megteheti, ha feladja a rögzített árfolyamrendszer használatát és helyette lebegő árfolyamrendszerre áll át. A jegybanki expanszió okozta kamatláb-mérséklődés ugyan valóban a valuta gyengülését eredményezi (a hazai fizetőeszköztől szabadulni igyekeznek a befektetők), ám másfelől a jegybank sikerrel élénkítheti a gazdaságot, növelheti a nemzeti jövedelem szintjét – legalábbis rövid távon, hiszen hosszabb távon mind a pénzmennyiség növelése, mind pedig a valuta értékvesztése inflációs nyomást generál(hat).

A három cél együttes követése tehát nem lehetséges, ha valamely ország mégis megpróbálkozna vele, akkor döntései rendre inkonzisztens politikát eredményeznének. Ezért – ahogy azt korábban már jeleztük – minden egyes államnak döntenie kell: melyik két célt valósítja meg, vagy a három közül melyiket áldozza fel azért, hogy a másik két cél érvényesülhessen. E választási kényszer sematikus megjelenítése található a *1. ábrán*, ahol a háromszög csúcsai az egyes céloknak felelnek meg.

A globalizáció manapság talán éppen a nemzetközi tőkepiacokon érezteti hatását a legerőteljesebben, a pénzpiacok integrációja ma már egyszerűen nem is tenné lehetővé, hogy valamely fejlett állam kívül maradjon a nemzetközi pénzpiacokon. A valóságban ezért a tőke szabad áramlásának korlátozása nem reális feltételezés. Amit mérlegelni kell tehát egy fejlett országnak, az a következő: megtartja a jegybank autonómiáját és lebegteti nemzeti valutáját más valutákkal szemben, vagy rögzített árfolyamrendszert használ, és ezáltal elveszíti monetáris politikájának autonómiáját. Annak eldöntéséhez, hogy melyik megoldást választja az adott ország, azt kell megvizsgálni, hogy egyik vagy másik lehetőség milyen előnyökkel és hátrányokkal jár. Előbb a lebegtetés, majd pedig a rögzítés költség-haszon elemzését végezzük el az alábbiakban.

5.2. Érvék a lebegő árfolyamrendszer használata mellett



1. ábra. A „lehetetlen szentháromság”

A szabadon lebegő árfolyamrendszerben az adott ország valutájának más országokkal szembeni értékét kizárólag a valutapiac keresleti és kínálati viszonyainak alakulása határozza meg. Ebben

a rendszerben a jegybank elvben semmilyen formában nem avatkozik a piaci mechanizmusok működésébe, azok zavartalanul alakíthatják az árfolyam alakulását. A szabadon lebegő árfolyamrendszer egyik legnagyobb előnye ezért kétségtelenül az, hogy a jegybank viszonylagos szabadságot élvez politikája alakításában, mivel azt nem kell alárendelnie valamilyen árfolyamcélnek. Ha a jegybanknak nem kell örködnie egy előre meghatározott árfolyamérték fenntartása felett, akkor eszközeit más célokra, például a belső gazdaság bizonyos változóinak (így a munkanélküliség, az infláció, a gazdasági növekedés) befolyásolására használhatja.

A szabadon lebegő árfolyamrendszer mellett mások mellett talán Milton Friedman (1953) érvelt a leghatározottabban, aki arra figyelmeztetett, hogy szemben a rögzített árfolyamrendszerekkel, a rugalmas árfolyamok sokkal eredményesebben kezelhetik a külső sokkhatásokat. Hangsúlyozta: mivel az árak és a bérek jellemzően merevek (legalábbis lefelé) és a tényezőmobilitás alacsony intenzitású, ezért negatív keresleti vagy kínálati sokk esetén csak az árfolyam azonnali igazodása akadályozhatja meg az inflációs nyomás vagy a munkanélküliség kialakulását. Az árfolyam változása így folyamatosan biztosíthatja a belső és a külső egyensúly megteremtését. Sőt még ha rugalmasak is az árak és a bérek, valamint intenzív a tényezőáramlás, a valuta árának módosulása még akkor is kevésbé fájdalmas igazodási eszköz, mint az előbbiek bármelyike.

A lebegő árfolyamrendszer melletti egyik legfőbb érv tehát az, hogy a nemzeti valuta külső árának (vagyis árfolyamának) folyamatos változása elvben megszünteti a permanens többletek vagy hiányok keletkezését a folyó fizetési mérlegben. Ha ugyanis egy ország deficitet produkál, akkor árfolyama leértékelődik, ami élénkíti a kivitelt és szűkíti az importot. A folyó fizetési mérleg hiánya tehát automatikusan, mindenféle aktív kormányzati beavatkozás nélkül felszámolódik, helyreállítva a folyó fizetési mérleg egyensúlyát. Az árfolyam folyamatos és automatikus igazodása szükségtelenné teszi, hogy a jegybank figyelemmel kísérje az árfolyam alakulását, ehelyett más célokat, például a hazai gazdaság stabilitásának megteremtését követheti, használva az anticiklikus gazdaságpolitika adekvát eszközét (ez esetben a kamatpolitikát). Lebegő árfolyamrendszerben tehát a jegybank – elvben – autonóm, a külső hatásoktól nem korlátozott gazdaságpolitikát vihet.

Természetesen a folyó fizetési mérleg többletének vagy hiányának eliminálására rögzített árfolyamok mellett is sor kerülhet, ehhez azonban az (volna) szükséges, hogy a hazai (belső) árak tökéletesen rugalmasak legyenek. A folyó fizetési mérleg deficitjét ez esetben a hazai árak azonnali és automatikus mérséklődése válthatná ki. Az árak automatikus és azonnali alkalmazkodása azonban nem valóságos, ehelyett – legalábbis rövid távon – a termék, szolgáltatás és termelési tényezők piacán az árak ragadósságát tapasztalni. A valóságban ezért rögzített árfolyamok mellett nem várható a rugalmas árfolyamrezsimekben biztosított, a fizetési mérlegek egyensúlyát folyamatosan helyreállító mechanizmus.

A lebegő árfolyam használata melletti további érv lehet, hogy használatával az árfolyam kérdése függetleníthető a mindenkori politikától, a politikai döntéshozók akaratától. Rugalmasan reagáló (tehát a kereslet és a kínálat diktálta változások során folyamatosan alkalmazkodó) árfolyamok mellett nem nyílik lehetőség arra, hogy a kormányzat bizonyos szektorokat, érdekcsoportokat előnyösebb helyzetbe hozzon másoknál. Túlértékelt árfolyam mellett például a hazai fogyasztás importtartalma megnő, mivel viszonylag olcsóbbá válnak a külföldről importált termékek. Olcsóbbá válik továbbá a külföldi utazás stb. Mindezek

eredményeképpen az importból a fogyasztók jól járnak. Túlértékelt árfolyam mellett azonban a külföldi piacokra termelők veszteséget kénytelenek elszenvedni, ami veszélyezteti versenyképességüket és fennmaradásukat. Az exportra termelő vállalatok egyben munkahelyeket is jelentenek, így a vállalkozások kudarca egyben a munkahelyek számának (és ezzel az adózók és járulékfizetők körének) csökkenését is jelenti.

Természetesen a rugalmas árfolyam használata nem jelenti azt, hogy a kormányzat ne hozhatna bizonyos szektorokat előnyösebb helyzetbe másoknál. De ehhez nem szükséges az árfolyam manipulációja (túl- vagy alulértékelése). A kormány saját preferenciáinak érvényesítésében egyebek mellett különféle kereskedelempolitikai (vám- és nem vámjellegű) intézkedéseket, szubvenciókat, adókat stb. is használhat. Ezek az intézkedések ugyan szintén torzítják a hazai erőforrás-allokációt, de nem szükségszerűen érintik a nemzetgazdaság egészét.

A valóságban azonban csak ritkán találkozni az ún. tisztán lebegő árfolyamrendszert alkalmazó országokkal, így a lebegő árfolyamok jelentette előnyök sem a fentiekben bemutatott egyértelmű módon jelentkeznek. Az államok általában kisebb-nagyobb mértékben beavatkoznak valutájuk értékének alakulásába, jellemzően a drasztikus rövid távú kilengések amplitúdójának mérséklése céljából. Azokat a lebegő árfolyamrezsimeket, amelyekben a jegybank időről időre beavatkozik, irányított vagy piszkos lebegtetésnek nevezzük. A rendszer lényege, hogy a jegybank akkor avatkozik be a valutapiacon és intervenciói révén befolyásolja a piaci árfolyamot, ha az az általa tolerálhatónál nagyobb mértékű kilengést szenvedett. Ha például túl gyengének ítéli hazája valutáját (mert az iránta megnyilvánult kereslet alacsony), akkor felvásárolhatja azt, így mérsékelve annak kínálatát. A hazai valuta vásárlásának ellenértékét a jegybanki tartalékokból finanszírozza a monetáris hatóság. Az irányított lebegtetés tehát lehetőséget biztosít a jegybanknak az időnkénti beavatkozásra attól függően, hogy miként ítéli meg a központi bank vezetése a gazdaság állapotát és az árfolyam alakulását. Az árfolyam hosszú távú alakulását mindazonáltal a piaci erők formálják, azt a jegybank nem kívánja befolyásolni.⁴

⁴Az irányított lebegtetéshez hasonló az ún. célzó alkalmazása, amikor is a jegybank ugyan továbbra is hagyja lebegni valutája árfolyamát más országokéval szemben, de ezt egy bizonyos (jellemzően széles) sávban teszi. Kommunikációja révén jelzi a piacnak az általa kívánatosnak tartott árfolyamcélértéket, és ha szükségesnek látja, akkor be is avatkozik a valutapiacon a célérték stabilizálása érdekében.

5.3. Érvék a rögzített árfolyamrendszer használata mellett

Rögzített árfolyamrendszerben egy ország valutájának más országok fizetőeszközeiben mért árát nem a piaci keresleti és kínálati viszonyok alakítják, hanem a jegybank (vagy a kormány) határozza meg a hivatalosan deklarált és fenntartott központi paritást. A hivatalos árfolyam védelmét a jegybank a valutapiaci intervenciók során igyekszik biztosítani. Gyakori, hogy a központi paritás körül egy szűk sávot is kialakít a jegybank (ami jellemzően $\pm 1\%$, illetve $2,25\%$), amelyben a piaci erők alakítják az aktuális árfolyamot.

Annak ellenére, hogy a lebegő árfolyamrendszer használata számos előnyt kínál, országok viszonylag széles tömege használja a rögzítés valamilyen formáját. Ez különösen azokra az országokra jellemző, amelyek GDP-jükhöz mérten viszonylag jelentős külkereskedelmet folytatnak, ezért explicit célként fogalmazódik meg az árfolyammozgások okozta bizonytalanságok felszámolásának igénye. Ha ugyanis az árfolyamok folyamatosan, követve a napi keresleti és kínálati viszonyokat, változnának, akkor az nagymértékben erodálna a

kiszámíthatóságot, hiszen egyetlen, a külkereskedelemben érdekelt vállalkozás sem lehetne bizonyos abban, hogy mennyi hazai valutában számolt bevételt remélhet vagy mekkora költséggel számolhat. A fejlett nemzetközi pénzügyi piacokon természetesen lehetőség van a nemkívánatos árfolyammozgásokból származó hátrányokat eredményesen ellensúlyozni (a határidős piacokon például), ám ennek jelentős költségei lehetnek, amit a gazdasági szereplőknek kell vállalniuk, megdrágítva így számukra a termelést és a fogyasztást, amivel versenyhátrányba kerülhetnek más országok termelőihez képest.

Minden olyan megoldás tehát, ami képes a nemzetközi kereskedelem útjában álló akadályokat és ekképpen a tranzakciós költségeket mérsékelni, jólétnövelő hatású. Nem véletlen ezért, hogy a közgazdászok legtöbbször megfogalmazott érve a rögzítés mellett a kereskedelebővítés lehetősége. Az 1870 és 1913 között működött aranyszttenderrendszerben például a kétoldalú kereskedelem értéke 30–100%-kal volt magasabb, mint azon hasonló nagyságú és adottságú országoké, ahol nem volt érvényben a rögzítés (Córdova és Meissner, 2003). Az árfolyamrendszerek és a kereskedelem közötti viszony vizsgálata napjainkban is élénk érdeklődést vált ki. Klein és Shambaugh (2006) például azt találta, hogy azokban az országokban, ahol valutaunió van érvényben, 38%-kal intenzívebb a kereskedelem, mint azokban, ahol lebegtetést működtetnek. A közvetlen rögzítés esetére is kimagaslóan magas értéket mértek: az ilyen országok mintegy 21%-kal nagyobb értékben kereskednek egymással, mint a lebegtetést választó országok. Ezek a statisztikák is azt mutatják, hogy a rögzítést elsősorban azokban az országokban érdemes használni, amelyek nyitottak.

Rögzített árfolyamok használatát javasolják a viszonylag magas inflációt produkáló országoknak is, ahol a pénzromlás ütemének magas szintje általában abból fakad, hogy a kormányzati többletköltekezések fedezetéül a pénzkínálat növelését (a hiány vagy az adósság monetizálását) választják a politikusok. A rögzítés ily módon tehát a piaci várakozások befolyásolásának hathatós eszköze lehet. Fix árfolyamok mellett ugyanis – ahogy azt már korábban megmutattuk – a monetáris politikai fegyelem is erőteljesebben érvényesíthető, hiszen megszűnik annak autonómiája. Ha tehát egy országban a cél a gazdaság stabilizálása és a hitelesség megteremtése, akkor a rögzített árfolyam használata eredményre vezethet. Mindez azonban csak akkor lehetséges, ha az érintett ország valóban komolyan is gondolja elkötelezettségét a stabil pénz megteremtésére. Ennek hiányában a rögzítés sem lehet hathatós eszköze az infláció leszorításának.

A rögzítés ellenzői az árfolyam-politika átpolitizáltsága miatt erősen támadják a fix árfolyamrendszert, és voltaképpen azt állítják, hogy még mindig jobb, ha a piac okoz bizonytalanságot, mintha a politika maga indukálna sokkot a gazdaságban. A rögzítés ellenzői ugyanis úgy vélik, hogy a kormány saját szándékainak megfelelően alul- vagy felülrértékelt valutát alkalmaz, hogy ezzel kedvezzen bizonyos választói vagy termelői csoportoknak. A hivatalos árfolyam ezért soha vagy csak nagyon ritkán lehet egyben egyensúlyi is.

A rögzített árfolyamok elleni másik gyakori ellenvetés ezért éppen az, hogy azok természetüknél fogva nem egyensúlyiak, ezért állandósítják a folyó fizetési mérleg többletét vagy hiányát. Utóbbi esetben a külső eladósodás növekedésével is számolni kell, aminek finanszírozási igénye sebezhetővé teszi az érintett országot. A rögzítés védelmezői azonban rendre azzal érvelnek, hogy a lebegtetés sem feltétlenül eredményez egyensúlyi árfolyamot, mivel gyakori az ún. „túllövés”, azaz az indokoltnál nagyobb mértékű felértékelődés vagy leértékelődés. Utóbbi különösen akkor fenyeget, ha ún. „destabilizáló spekuláció” révén a piaci

spekulánsok akkor értékesítenek a piacon egy bizonyos valutát, ha az már eleve gyenge, amivel azt tovább értéktelenítik.

Természetesen a hivatalosan deklarált központi paritás eseti kiigazítására elvben lehetőség van. Különösen akkor élnek ezzel az eszközzel az államok, ha valamilyen külső sokkhatás érte az országot és/vagy a külső eladásodás nem fenntartható pályára állítaná a gazdaságot. Habár a kiigazítás hasznos eszköz lehet a kormány kezében ahhoz, hogy a hivatalos árfolyamot közelítse az egyensúlyihoz, ám komoly kockázatot is rejt magában, mivel ezáltal éppen a rögzítettség legfőbb erénye, a kiszámíthatóság csorbulhat. A kiigazíthatóan rögzített árfolyamrendszer – az eredeti szándéktól eltérően – magát a bizonytalanságot fokozhatja, mivel a piaci szereplők nem tudhatják előre, hogy mikor és mekkora mértékben fog a kormány kiigazítást végrehajtani. Ezért is alkalmazott az 1980-as és 1990-es években több felzárkózó és tranzíciós ország (köztük hazánk is 1995 és 2001 között) ún. csúszóan rögzített árfolyamrendszert, amely úgy küszöböli ki a bizonytalanságot, hogy közben arra is lehetőséget biztosít, hogy a paritás közelítse az egyensúlyi értéket. Ez esetben ugyanis a kormány már az indulásnál deklarálja, hogy mikor és mekkora mértékben fogja kiigazítani a hivatalos árfolyamot, és azt azután jegybanki tartalékai felhasználásával igyekszik fenntartani.

A tőke szabad mozgását feltételezve tehát a tényleges kérdés egy ország számára az lesz, hogy rögzített árfolyamokkal operál-e és lemond a jegybanki autonómiáról, alárendelve azt a hivatalos árfolyamcélnek (esetleg teljesen feladja azt és delegálja egy új intézet felé, ahogy az a valutaunióban történik), vagy pedig ragaszkodik a monetáris politikai önállóság jelentette mozgástérhez és lemond a rögzítés kínálta előnyökről. A választásban nem lehet egységes receptet kínálni ugyan, de általánosságban elmondható, hogy minél inkább függ egy ország boldogulása a partnereitől (a külföldtől), annál nagyobb igény mutatkozik a rögzítésre, és annál erőteljesebben érvényesül a monetáris politikai mozgástér szűkülése. Nagy belső piaccal bíró országok (mint az USA vagy Japán) esetén azonban jellemzően fontosabbnak tartják a döntéshozók a stabilizációs eszköztár minél szélesebb spektrumú felvonultatását (vagyis a jegybanki politika autonómiájának biztosítását), mint a rögzítésből származó előnyök realizálását.

5.4. A fiskális politika lehetőségei

A monetáris politikai eszköztár használatának esetleges beszűkülése (a jegybanki autonómia csorbulása) azonban nem jelenti egyszersmind az aktív gazdaságpolitika teljes korlátozását. A korábbiakban már említettük, hogy különféle vám- és nem vámjellegű intézkedésekkel vagy hatósági előírásokkal, szabályozással a kormány érvényesítheti akaratát a gazdasági szereplők körében. Egy ezeknél általánosabb és rendkívül széles körben használt eszköz a költségvetési politika, amelyet elvben nem korlátoz a fent megismert „lehetetlen szentháromság”-ból fakadó döntési dilemma. Feltételezve a tőke szabad áramlását és rögzített árfolyamrendszer használatát, a költségvetési politika azzal a céllal kezdhet expanzióba, hogy fokozva az aggregált keresletet, növeli a kibocsátást. Ismert, hogy a fiskális expanzió azonban nemcsak a kibocsátást, hanem a kamatlábat is emeli, különösen akkor, ha a gazdaságban nincsenek vagy nem megfelelő mennyiségben vannak kihasználatlan kapacitások. Ha viszont a kamatláb nő, akkor a hazai valutának erősödnie kell, hiszen a magasabb kamatláb tőkebeáramlást indukál. Rögzített árfolyamrendszerben azonban ez nem történhet meg, valamiképpen gyengíteni kell ilyen helyzetben a valutát. A gyengítést ebben a helyzetben maga az autonómiájától megfosztott jegybank fogja biztosítani. A monetáris hatóság ugyanis a pénzkínálat növelésével leszoríthatja

a hazai kamatlábat a külföldi kamatok szintjére, és ekképpen megakadályozhatja a valuta mesterséges felértékelődését.

Szabad tőkemozgás és rögzített árfolyamrendszer esetén tehát az a furcsa helyzet áll elő, hogy a költségvetési politika lazítására a monetáris politikának is lazítással kell válaszolnia, máskülönben folyamatos felértékelési nyomás (spekuláció) alá kerülne a hazai fizetőeszköz. A jegybank tehát ebben a felállásban abban az értelemben sem önálló, hogy követnie kell a fiskális politikai lépéseket. Ez a kényszerű együttműködés természetesen nem konfliktusok nélküli, ezért igazán csak akkor lehet sikeres, ha a kormányzat tartózkodik a folyamatos élénkítő akcióktól, és a két fél között egészséges együttműködés, megfelelő policy-mix alakul ki.

Szabadon lebegő árfolyamrendszerben ugyanakkor elvben teljesen hatástalanná is válhat a költségvetési politika. Tételezzük fel, hogy a kormány pótlólagos költekezései révén deficitfinanszírozással igyekszik növelni az aggregált keresletet. Előzőekből már ismert, hogy a fiskális expanzió nemcsak a nemzeti jövedelmet, hanem a hazai kamatlábat is megemeli. Ideális esetben a fiskális expanziót jegybanki lazítás (azaz a pénzmennyiség növelése) kísérné, amivel a kamatláb mérsékelhető és a nemzeti jövedelem tovább növelhető. Lebegő árfolyamot feltételezve azonban azt is tudjuk, hogy a jegybank maga dönthet arról, hogy támogatja-e a kormányzati lépéseket vagy sem. Feltételezve a jegybankok intézményi függetlenségét, belátható, hogy reális esélye van annak, hogy a monetáris politika nem a remélt lazítással, hanem ellenkezőleg, megszorítással reagál a költségvetési politikai lazításra. A jegybankrestrikció révén tovább emelkedő hazai kamatlábak további tőkebeáramlást indukálnak, ami a hazai valuta felértékelődését váltja ki. Erősödő valuta mellett azonban romlik a hazai exporttermelők versenyképessége, akik ezért a külföldre történő eladásaik csökkenésével kénytelenek számolni. A költségvetési politika pótlólagos költekezéseit tehát végső soron a nettó export csökkenése fogja kísérni, ami értelemszerűen a nemzeti jövedelmet is visszaveti. A két ellentétes hatás tehát végül is kioltja egymást és a nemzeti valuta visszagyengül eredeti szintjére. Valójában tehát nem történt más, mint a kormányzati többletkiadások kiszorították a hazai exporttermelést, ami hosszú távon nyilván nem kedvező a gazdaságnak.

A monetáris és a fiskális politika hatásainak összegzése található a táblázatban. A táblázatból egyértelműen látható, hogy a jegybanki, valamint a költségvetési politika hatásaiban rendre egymással ellentétes módon fejeződik ki, ezért a gazdaságvezetésnek mindenkor szem előtt kell tartania a megfelelő gazdaságpolitikai mix kialakításának feltételeit.

A monetáris és a fiskális politikai akciók következményei

	Pénzügyi piacokra gyakorolt hatás	Kamatlábakra gyakorolt hatás	Árfolyamra gyakorolt hatás
Monetáris expanzió	A pénz kínálata nő	Csökken	Leértékelődés (gyengülés)
Monetáris restrikció	A pénz kínálata szűkül	Nő	Felértékelődés (erősödés)

	Pénzügyi piacokra gyakorolt hatás	Kamatlábakra gyakorolt hatás	Árfolyamra gyakorolt hatás
Költségvetési expanszió	A pénz iránti kereslet nő	Nő	Felértékelődés (erősödés)
Költségvetési restrikció	A pénz iránti kereslet mérséklődik	Csökken	Leértékelődés (gyengülés)

Forrás: Kreinin, 2006.

5.5. A választás kényszere a nemzetközi pénzügyi rezsimekben

Az egyes országok mindazonáltal nem önkényesen döntenek egyik vagy másik megoldás mellett (például a rögzített árfolyamrendszer és a szabad tőkeáramlás kettőse mellett), hanem alkalmazkodnak az éppen érvényben lévő nemzetközi trendekhez és normákhoz, amelyek különféle nemzetközi pénzügyi rendszereké állnak össze. A következőkben csak a legismertebb pénzügyi rendszereket tekintjük át azzal a céllal, hogy a három cél közötti választás dilemmáját történelmi perspektívában is szemléltessük.

A rögzített árfolyamrendszer használata és a korlátok nélküli nemzetközi tőkemozgások biztosítása mellett törtek lándzsát az 1870-es években a világ akkori fejlett országai. Ez a nemzetközi pénzügyi rendszer az aranysztenderd volt, amely onnan kapta a nevét, hogy a fejlett világ országai nemzeti valutáik értékét aranyban fejezték ki, és ezáltal végső soron egy rögzített árfolyamrendszer keretében az egyes valutaárfolyamok rögzítettsége is megvalósult. A rendszer alapeleme volt a szabad tőkeáramlás, ezért is hivatkoznak az első világháború előtti jó 40 esztendőre, mint a modern kori globalizáció első hullámára. Az aranysztenderdrendszer tehát egy olyan rögzített árfolyamrendszert működtetett, amelyben kiigazításra nem volt mód. Az esetleges gazdasági sokkokra a belső áraknak kellett reagálniuk: csökkentek, ha a folyó fizetési mérlegben hiány keletkezett, vagy nőttek, ha a mérlegben többlet mutatkozott. Ebben a rendszerben tehát a piaci mechanizmusok szabad, korlátozásmentes működése biztosította a folyamatos egyensúlyt, míg a nemzeti jegybankok lemondtak önállóságukról, azt alárendelték a másik két célnak. 1913-ra már az országok mintegy 70%-a tagja volt a rendszernek, az országok további 10%-a használt valamilyen rögzített árfolyamot (többnyire az ezüstre való átválthatóságot megvalósítva), és csak alig ötöde alkalmazott lebegtetést.

A két világháború közötti időszakban azonban az államok elfordultak a gazdasági kooperáció előbbi formájától, és helyette a nemzeti gazdaságpolitikák erősödésében látták a nemzetgazdaságok előtt álló kihívások megoldásának adekvát eszközét. A gazdaságpolitikai aktivizmus élénkülése azonban gyakorta nemcsak a szabad tőkeáramlás, de még a kereskedelem korlátozását is jelentette, versengő leértékelések közepette. Az 1930-as évekre ez a folyamat teljessé vált, és minden jelentősebb fejlett ország gyakorlatában érvényesült a nem kooperatív magatartás. A meghatározó árfolyamrezsim a kiigazíthatóan rögzített árfolyamrendszer lett, amelyet az egyes államok fegyverként használtak más országokkal szemben azért, hogy helyreállítsák saját versenyképességüket. Az egyik ország valutájának leértékelését azonban rendre a másik ország valutájának leértékelése követte (büntető leértékelés), ami egy olyan negatív spirálban kulminált, amely alapjaiban ásta alá a nemzetgazdaságok közötti bizalmat. A kiigazíthatóan rögzített árfolyamok mellett a lebegtetés

is használatban volt számos országban, ami szintén a nemzeti gazdaságpolitika mozgásterének növelését szolgálta.

Még a második világháború lezárása előtt (1944 nyarán) államok egy csoportja úgy határozott, hogy új, nemzetközi pénzügyi rendszert hoz létre, amelyben a „szentháromság” hármas célja közül kettőt, a rögzített árfolyamokat és a monetáris politika autonómiáját kívánták követni – feladva a harmadik célt, a szabad tőkeáramlást. A rögzítettséget elsősorban a világháború után újra meginduló és mind élénkebbé váló kereskedelmi kapcsolatok indokolták. A monetáris politikai önállóságra pedig azért tartottak igényt az országok, hogy a kor keynesiánus ihletettséű gazdaságfilozófiájának megfelelően rendelkezzenek a kamatpolitika jelentette élénkítési eszközzel.

A Bretton Woods-i rendszer építőelmei így egyebek mellett a kiigazíthatóan rögzített aranydeviza-rendszer (a dollár szabad és mindenkor garantált átválthatósága aranyra) és a Nemzetközi Valutalap voltak. Utóbbi a rövid távú és nem strukturális eredetű problémák, így például a fizetésimérleg-hiányok kezelésében vállalt szerepet. Hitelforrást biztosítottak a rászorult országnak, és ezzel biztosították a paritásrendszer viszonylagos stabilitását. (Szerkezeti problémák esetén azonban az érintett országnak a hivatalos árfolyam kiigazítását kellett vállalnia.) Az arany szerepét ebben az új nemzetközi rezsimben átvette a dollár. Minden egyes részt vevő állam a dollárral szemben határozta meg saját valutájának értékét, így végső soron – a keresztárfolyamok által – egymással szemben is értelmezhetőek voltak az árfolyamok. (Ez azonban nem jelentette azt, hogy a valuták egymásra való átválthatósága is megvalósult volna. Erre csak az 1950-es végétől került sor, amikortól a kereskedelemhez kapcsolódó nemzetközi pénzáramlások intenzitása is fokozódni kezdett.) Természetesen a világban egyéb rögzítések is léteztek: így például az államok negyede a brit fonthoz, illetve 15%-a a francia frankhoz kötötte valutájának értékét. Mivel azonban maga a brit font és a francia frank is végső soron az USA dollárhoz volt kötve, így ezen valuták összessége indirekt módon része volt magának az aranydeviza-rendszernek is.

Az aranydeviza-rendszer ellentmondásosságai azonban már viszonylag rövid időn belül kiütköztek. Ahogy a második világháború után a helyzet konszolidálódott, mind több ország kívánta élvezni a szabad tőke mozgásokból származó előnyöket is, ami az 1960-as évektől folyamatosan fokozódott. Ezzel azonban vagy a jegybanki autonómiáról vagy a rögzített árfolyamról kellett volna lemondaniuk az érintett országoknak. A megoldás több esetben is a valutaleértékelés volt, ami azonban aláásta a rendszer stabilitását, kiszámíthatóságát. Nem kedvezett a nemzetközi pénzügyi rendszernek az USA vietnami háborúja okán felerősödött belső inflációs nyomás sem, ami kérdésessé tette az arany-dollár paritás tarthatóságát (eredetileg egy uncia arany értékét 35 dollárban állapították meg). A rendszer viszonylagos sikereinek ellenére (így például a nemzetközi kereskedelem újbóli felvirágzása, a kooperatív magatartás intézményesülése stb.) alig harminc esztendő múltán az USA felmondta a dollár aranyra történő átválthatóságát és ezzel magát a fix árfolyamrendszert is. Az Amerikai Egyesült Államokban ugyanis erőteljesen éleződött ki a „lehetetlen szentháromság” jelentette kihívás: mivel az USA egyfajta világpenz-ként funkcionált, és ekként esetében a tőkeáramlás korlátozása nem volt reális alternatíva, ezért az amerikai kormány szűknek érezte a rászabott gazdaságpolitikai/árfolyam-politikai mozgásteret. A dollár többszöri leértékelését követően ezért 1973 után az államok előtt két alternatíva kínálkozott:

1. a lebegő árfolyamrendszerre való áttérés és ekképpen a jegybanki autonómia és a szabad tőkeáramlás biztosítása (ezt az utat követte az USA, Nagy-Britannia, Japán és Kanada),
2. a rögzítettség fenntartása szűkebb körben (Európa fejlett kontinentális államai ebbe az irányba indultak el).

Létezik egy harmadik út is, amelyben országok egy csoportja különféle „harmadik utas” vagy hibrid árfolyamrezsimeket valósított meg. Ilyen hibrid rezsím a kiigazíthatóan rögzített árfolyamrendszer vagy a csúszó leértékelés.

Az 1970-es évek olajválságai és az ehhez kapcsolódó inflációs nyomás ráadásul viszonylag korán megmutatták azt is, hogy az aggregált kereslet aktív manipulálásának erős effektív korlátai vannak. Hiába vált ugyanis önállóvá a jegybank számos országban, ha a monetáris politika eszközeivel egyszerűen nem lehetett biztosítani a nemzeti jövedelem stabilizációját vagy élénkítését. Ez a felismerés – kiegészülve azzal, hogy az árfolyamok egymás rovására történő kiigazítása (*beggar-thy-neighbour*) a kereskedelmi kapcsolatokat és így a szakosodást, valamint az ennek révén remélt jóléti többleteket is aláássák – vezetett Európában az Európai Monetáris Rendszer (EMR) 1979-es létrehozásához. Az EMR regionális együttműködés formájában kívánt választ találni a globális kihívásokra, és kívánta megőrizni a közös piacból eredő hasznokat.

Az EMR sikere azonban szintén nem bizonyult tartósnak. A német újraegyesítés okozta jelentős mértékű állami kiadásbővítés, majd az azt követő szigorodó német jegybanki politika nem szolgálta a tömörülésben részt vevő többi állam érdekeit (hiszen indokolatlanul erodálta ezen államok külső versenyképességét). Minden rögzítéses rendszerben potenciális veszélyt jelent, ha a részt vevő felek olyan sokkot kénytelenek elszenvedni, amely különbözőképpen éri őket, vagyis aszimmetrikus. A horgonyvalutát biztosító ország (vagyis Németország) belső feszültségei így olyan nem várt sokkhatást idéztek elő a monetáris rendszerben, ami jelentős mértékű kibocsátásvesztést okozott az érintettekben (hiszen azokban semmi nem indokolta a viszonylag magas, a gazdaság teljesítőképességét mesterségesen lefojtó kamatokat). Az EMR sebezhetőségére a nemzetközi pénzpiacok is élesen mutattak rá, amikor az olasz líra és a(z) – időközben az Európai Árfolyam-mechanizmushoz csatlakozó – brit font ellen indított spekuláció arra kényszerítette a két országot, hogy elhagyják a valutáris tömörülést. A kilépések és a rögzítés körüli lebegési sáv $\pm 15\%$ -ra történő kiterjesztése gyakorlatilag megpecsételte az EMR sorsát.

Az EMR kudarca azonban nem jelentett egyet az európai monetáris integrációs folyamat kifulladásával. Már csak azért sem, mert a tagországok időközben, az 1968-ban megvalósított vámunió létrejötte után, az 1980-as évek második felétől immár az egységes piac megvalósítására törekedtek. Utóbbi azonban definíciószerűen feltételezi a tőke szabad mozgását, illetve az árfolyamok rögzítettségét. Padoa-Schioppa (1989) ezért – újrafogalmazva a „lehetetlen szentháromság” tételét és azt az Európai Unió igényeire szabva – bevezette a „lehetetlen négyes” fogalmát. Az új koncepció arra utal, hogy az egységes piacon a szabad kereskedelem mellett a tőke korlátozások nélküli áramlása és a rögzített árfolyamok használata ellehetetlenítik a nemzeti szintű monetáris politikát, arra kényszerítve a tagállamokat, hogy feladják azt. A látszólag a mikrogazdaság működési kereteit újraformáló egységes piac koncepciója ekképpen drámai és intézményi szintű változást idézett elő a makrogazdaság-

politika alakításában is, amivel egyszersmind megalapozta az integrációs folyamat eddigi legmélyebb formájának, a Gazdasági és Monetáris Uniónak a létrejöttét.

Tíz esztendővel a Gazdasági és Monetáris Unióról szóló bizottsági jelentés publikálása után, 1999. január 1-jével az Európai Unió a gyakorlatban is beindította az európai Gazdasági és Monetáris Unió működését. A 11 tagországgal induló és mára 17 tagot számláló valutaközösség egy sajátos újítással oldotta fel a „lehetetlen szentháromság” (vagy Padoa-Schioppa kiterjesztését használva: a lehetetlen négyes) jelentette dilemmát. Az egységes piacon nemcsak a kereskedelem, hanem a tőkeáramlások szabad mozgását is sikerült fenntartani, és sikerült megvalósítani a valuták árfolyamának visszavonhatatlan rögzítését, majd pedig az egységes valutára történő áttérést. Ezzel a részt vevő felek ugyan lemondtak saját nemzeti monetáris politikai autonómiájukról, de egyben létrehozták a szupranacionális intézetként működő Európai Központi Bankot, amely az eurózóna belső árstabilitása felett őröködik úgy, hogy maga az euró a többi nagy, meghatározó valutával szemben szabadon lebeg.

5.6. A monetáris integráció és az „optimális valutaövezet” elmélete

Palánkai Tibor

A gazdasági és monetáris unió vagy a „pozitív integráció” lényeges új mozzanata, hogy abban a tagországoknak vagy az érdekelteknek *bonyolult és komplex feltételeknek kell megfelelni*, s így mára a legfejlettebb országok részvétele sem lehet automatikus. Arra a kérdésre, hogy egy ország vagy országcsoport *mennyiben alkalmas és felkészült* a gazdasági és monetáris unióra, csak körültekintő elemzések alapján lehet választ adni. A kérdést a következőkben főként *piacgazdasági és strukturális szempontból* vizsgáljuk, s ebben a vonatkozásban különösen az ún. *optimális valutaövezet* elméleti elemzései nyújtanak segítséget. Az „optimális valutaövezettel” jelentős irodalom foglalkozik, amely az 1960-as években a szilárd (fix) vagy rugalmas árfolyamok körüli vitákból keletkezett. A különféle megközelítések alapján az optimális valutaövezetet az alábbiak szerint értelmezhetjük:

- Rugalmas és jól funkcionáló tényezőpiacok; vagyis a tőke és a munkaerő mobilitása mellett a tényezőárak képesek a külső árváltozásokhoz igazodni.
- A régió olyan belső homogenitását ér el, hogy nem fenyegetik aszimmetrikus külső sokkok.
- A gazdasági zavarok elhárításához a megfelelő költségvetési transzferekre van lehetőség.

A monetáris integráció ugyan nem feltételezi a fejlettségi szintek azonosságát, de a strukturális konvergencia hozzájárul az aszimmetrikus sokkok elkerüléséhez. A hivatalosan elfogadott *tagsági kritériumok* az EU-ban ennél szűkebbek, gyakorlatilag *csak a monetáris konvergencia számonkérésére* (maastrichti kritériumok) korlátozódtak. A *tagsági kritériumok* konkrét meghatározása kiterjed az *intézményi kérdésekre is* (központi bank függetlensége).

R. A. Mundell, az elmélet atyja szerint az optimális valutaövezet legfontosabb stratégiai attribútuma a *tényezőmozgás szabadsága* és *korlátlansága*, a *tényezőpiacok rugalmassága*, amely biztosítja, hogy az árak és a bérek alkalmazkodása az érintett résztvevők

között nagyobb és súlyosabb veszteségek és megrázkódtatások nélkül megy végbe (Mundell, 1961: 657–664).

Az EMU elemzőinek véleménye megosztott abban a vonatkozásban, hogy az EU mennyiben tekinthető „optimális” valutaövezetnek. Az egyik döntő kérdés, hogy mennyiben valósul meg a *tényezők mozgásának szabadsága és a piacok rugalmasságának* a követelménye.

Az, hogy az „optimális valutaövezet” követelménye nem teljesül megfelelően, „azt jelenti, hogy a gazdasági integráció az EK-ban nem ért el olyan színvonalat,

- ahol a tőke és különösen a munkaerő-mobilitás megközelítően helyettesíteni képes az árfolyamváltozásokat; vagy pedig
- a bér- és az ármozgások a különböző országokban oly mértékben követnék a termelékenységi ráták változását, hogy paritáskiigazításra nincs szükség; továbbá
- az EK-gazdaság oly mértékben vált homogénné, hogy a különböző országokat és régiókat nem fenyegetik gyakori aszimmetrikus külső megrázkódtatások” (Tsoukalis, 1993: 194).

A tényezőmobilitás szempontjából fontos fejlemény, hogy 1990-től a tagországok a *tőkeáramlások korlátozását teljes mértékben megszüntették*. Korábban ezek a korlátozások védték meg az országokat a spekulációs rohamoktól és szakították el a nemzeti kamatlábakat a nemzetközi piacok fluktuációitól. Most ennek megszűnéséből az következik, hogy a belső kamatlábak szorosabban összekapcsolódnak az európaiakkal. A tényezőmozgás feltételeit igyekeztek javítani az infrastrukturális fejlesztésekkel mind a számítástechnika (tőkemozgás) vagy a közlekedési hálózatok kiépítésével (munkaerőmozgás).

Az 1992-es egységes európai piac programjának keretében hozott liberalizációs intézkedésekkel az EU pénz- és tőkepiaca persze távolról sem vált egy csapásra integrálttá. A korábbi évek tapasztalatai az EMS-ben arra utaltak, hogy a valutaparitások rögzítése és a teljes tőkeliberalizálás mellett fennmaradhat a kamatlábak bizonyos különbsége (például ez mintegy 4%-os nagyságrendet ért el Olaszország és Németország között). Az EMU harmadik szakaszára való áttéréssel a kamatok egységessé váltak, amivel a tőkepiaci feltételek tovább közeledtek. Fellendült az euró-tőkepiac és a bankok között erőteljes kooperáció és koncentráció indult el.

A gazdaságokat különféle *nem várt külső vagy belső hatások (negatív vagy pozitív), vagy megrázkódtatások érhetik*, amelynek következtében az adott gazdaság *teljesítménye hirtelen és jelentős mértékben megváltozhat*. Az ilyen „sokkok” az őket kiváltó okok alapján lehetnek:

- strukturális eredetűek („érzékeny szektorok” válsága, olajválság, adósságválság stb.),
- konjunkturális gyökerűek (recesszió, munkanélküliség, rossz termés stb.) vagy
- váratlan események következményei (természeti katasztrófák, konfliktusok vagy háborúk kitörése stb.).

Ezek a „sokkok” többnyire országonként változóak („aszimmetrikusak”) lehetnek jellegükben, helyükben, következményeikben és időben. Az ún. „*aszimmetrikus sokkok*” alapját az országok közötti eltérések képezik:

- a gazdaság és a termelés szerkezetében,
- a növekedési potenciálokban,
- a külső és belső piaci pozíciókban,
- a gazdaság és a piacok szabályozási formáiban,
- az intézményi struktúrában vagy akár
- a társadalmi viselkedési formákban és szokásokban.

Az irodalom mindezek alapján megkülönbözteti:

- az „országspecifikus”,
- a „szektorspecifikus” és
- a „régióspecifikus” sokkokat.

Az EMU a monetáris politika uniós szintre emelésén alapul. Ha az országokat érő „sokkok” „aszimmetrikusak”, akkor ez ellentmond a monetáris politika egységesítésének, hiszen országonként eltérő jellegű és irányú intézkedésekre lenne szükség. A *közös monetáris politika hatékonysága* tehát *feltételezi a sokkaszimmetriák kiküszöbölését*. Az *aszimmetrikus sokkok veszélye* végső soron azt fejezi ki, hogy az adott országcsoporthoz *nem felel meg az EMU-ra való integrációérettség strukturális kritériumainak*.

Általános az egyetértés, hogy a monetáris unió annál kevésbé van kitéve aszimmetrikus sokkok zavarainak, minél szorosabban integrálódtak az unión belüli egységek (nemzetgazdaságok és régiók), minél diverzifikáltabb termelési struktúrák alakultak ki, s a gazdasági és kereskedelmi struktúrák konvergenciája mellett minél magasabb az intraszektorális kereskedelem szintje. *P. Kenen a gazdaságok magas fokú diverzifikációjának szükségességét* mint az optimális valutaövezet feltételét hangsúlyozza. A gazdasági struktúrák sokrétűsége alapján nagyobb az esélye annak, hogy a zavarok és a külső sokkok hatása mérsékeltebb lesz. Különösen kedvező lehet, ha jelentős a szektoron belüli kereskedelmi áramlások aránya, és azok jelentős részben kiegyenlítettek. Fontos mutató lehet a kereskedelmi struktúrákban az ún. érzékeny iparágak viszonylag alacsony súlya.

A kérdés tehát végső soron a *gazdaságok együttmozgása*, a *gazdasági ciklusok szinkronitása*. Az integráció erősödése nyilvánvalóan elősegíti a különböző jellegű sokkoknak az Unió régiói közötti tovaterjedését, azaz a sokkok áttérjedésének a gyorsaságát. Ez viszont arányosan csökkenti az aszimmetrikus sokkhatások kialakulását. *R. McKinnon* szerint az optimális valutaövezet szempontjából az érintett *gazdaságok nyitottságának mértéke* olyan változó, amelyet feltétlenül figyelembe kell venni ([McKinnon, 1963](#)). A nyitott gazdaságok érzékenyebbek a külső sokkokra, de azok továbbterjedése is gyorsabb.

A partnerországokból származó külföldi direkt beruházások állománya (ki- és beáramlás nyomán egyaránt) a közösségi országokban az elmúlt évtizedekben dinamikusabban emelkedett. A külföldi direkt befektetések állománya a GDP-nek mintegy egyötödét–egyharmadát teszi ki, s e kapcsolatok aszimmetrikus sokkokat tompító – ellentételező – hatása aligha vitatható. Amennyiben a tőkeexportőr országot aszimmetrikus sokkhatás éri, a negatív változások miatt bekövetkező jövedelemkiesést a sokk által nem sújtott partnerországokban eszközölt befektetések után realizált hozamok jelentősen kompenzálják. Más oldalról közelítve: a direkttőke-kapcsolatok erősödése a sokkok tovaterjedését eredményezi, s így az aszimmetrikus

sokkból egyre inkább általános jellegű, valamennyi tagországot érintő negatív folyamat alakul ki. A sokkok tovaterjedése viszont mérsékli az egy gazdaság által elszenvedett veszteségeket. Ez a közös monetáris politika feladatát nyilván megkönnyíti, mivel a rendszer valamennyi tagja azonos típusú monetáris intézkedéseket igényel.

Felmerül a kérdés, vajon az *EMU hogyan hat ki a résztvevők gazdasági szerkezetére, s mennyiben módosítja a ciklus szinkronitását?* A kutatók alapvetően két hipotézis mögé zárkóznak fel. Az egyik felfogás szerint önmagában az EMU működése a tagok közötti kereskedelmi kapcsolatok szorosabbra fűzésével jár, így azok gazdasági struktúrája egyre nagyobb fokú hasonlóságot mutat, s a ciklusszinkronitás fokozódásával az aszimmetrikus sokkhatások valószínűsége fokozatosan mérséklődik. E következtetés különösen megalapozottnak tűnik keresleti sokkok bekövetkeztekor, valamint akkor, ha az ágazaton belüli kereskedelem súlya jelentős (Eichengreen et al., 1998). A belső homogenitás kapcsán, szélesebb értelemben tehát nem másról van szó, mint a *fejlettségi színvonalak és a gazdasági struktúrák közelítéséről*, azoknak a specializációval együtt járó differenciálódás ellenére szoros egymásba kapcsolódásáról.

Paul Krugman véleménye szerint az integráció magasabb foka nem jár szükségszerűen együtt az aszimmetrikus sokkérzékenység csökkenésével (Krugman, 1993). Az integráció elmélyülésével ugyanis nem a termelési struktúrák hasonlósága fokozódik, hanem erőteljesebb regionális specializáció valósul meg, hiszen a méretgazdaságosság előnyei a termelés területi koncentrációja révén használhatók ki, ez viszont a termelés és kereskedelem specializációját erősíti. Az egyes régiók specifikus sokkveszélyekkel szembeni sérülékenysége ezáltal kifejezetten fokozódik. Amíg korábban a regionális specializálódást a nemzetközi kereskedelmi korlátok és a jelentős szállítási költségek erősen lefékezték, az egységes belső piac létrehozásával és a technológiai változások révén a korábbi akadályok elhárulnak a specializáció útjából.

Sokan vitatják Krugman téziseit. A szakértők a termékdifferenciálási törekvéseket hangsúlyozzák. Mivel a verseny nem tökéletes, a nemzetközi – Unión belüli intern – kereskedelemben azonos típusú termékek jelentős volumenű forgalma bonyolódik. A feldolgozóipari termékek vonatkozásában soha nem áll fenn a tökéletes helyettesíthetőség. Ebből fakadóan bizonyos mérvű termelési párhuzamosságok az integráció, valamint a kereskedelem liberalizációja ellenére is fennmaradnak. A területi specializáció előrehaladása ellenére az integrációs körön belüli kereskedelem jelentős része ágazatokon belül bonyolódik le, tehát az uniós tagoknak a jövőben egyre inkább szimmetrikus sokkokkal kell szembenéznük.

A monetáris unió melletti bizottsági érvelések szerint is az EMU éppenséggel csökkenheti az *országspecifikus sokkok* előfordulását és javíthatja kezelhetőségüket, az árfolyam-instabilitásból és a koordinálatlan monetáris politikából származó kockázatok pedig megszűnnek. „Miközben az országspecifikus megrázkódtatások lehetőségét nem lehet kizárni, azok kevésbé valószínűvé váltak három okból. Először, 1992 és az EMU által eredményezett integráció az ipari struktúrák változásához vezet a mélyebb, »iparon belüli« kereskedelem és beruházási kapcsolatok irányában, ami azt jelenti, hogy a legtöbb ország számos iparág termékét egyaránt exportálja és importálja. A régi típusú komparatív előnyök, amikor az országok termelésüket meghatározott árukra specializálták, kevésbé fontossá válnak. Ennek eredményeként a szektorspecifikus megrázkódtatások hatásukban kevésbé lesznek

országspecifikusak. Másodszor, a hiteles monetáris unió befolyásolni fogja a bérkövetelők magatartását. Tekintettel arra, hogy a leértékelésre nincs lehetőség, óvatosabban fogják versenyképességüket kockára tenni. Harmadszor, az EMU megszünteti az országspecifikus sokkoknak azt a fontos kategóriáját, amelyek éppen magukból az árfolyammozgásokból és a tökéletlenül egyeztetett monetáris politikákból származnak” (*One Market, One Money*, 1990: 24).

Mások szerint az integráció egyáltalán nem garantálja az üzleti ciklusok szinkronizálódását, de ez nem is okoz problémát. Jacob de Haan és társai néhány szövetségi állam belső szinkronitását vizsgálták, s arra a megállapításra jutottak, hogy például az USA-ban évtizedeken keresztül éppen a deszinkronizáció volt a jellemző, a monetáris uniót mégis zökkenőmentesen tartották fenn. „A tapasztalatok meglehetősen vegyesek, hogy a további integráció az üzleti ciklus szinkronizációjához vezet majd. Miután a közös monetáris politika ezekkel az eltérésekkel nem tud mit kezdeni, helyette olyan politikákat kell alkalmazni, mint a nemzeti költségvetési politika vagy a strukturális politikák, amelyek nagyobb piaci rugalmasságot eredményeznek. Ha azonban utánagondolunk elemzésünknek, azt optimistábban interpretálhatjuk. Az USA államaiban az üzleti ciklus az 1929 és 1993 közötti időszakban ugyan kevésbé vált szinkronizálttá, az USA-beli monetáris unió ezt túlélte. Más szóval ez a különbség ugyan a monetáris politikát kétségtelenül megnehezítheti, mégsem olyan súlyos fenyegetés, mint ahogy azt egyes kritikusok időnként sugallják. Vagyis lehetséges, hogy az eurózóna országainak az üzleti ciklusa nem válik még hasonlóbbá, de az Európai Központi Bank megtanulhat ezzel együtt élni, ahogy azt az USA Fed tette” (Haan, 2002: 40).

Egyes elemzők szerint a globalizáció eredményeként új helyzet áll elő a konjunkturális folyamatok közvetítése szempontjából. A reálgazdasági struktúrák jelentősége háttérbe szorul, és a *pénzpiacok globális integrációja* meghatározóvá válik. „A globalizálódás leglátványosabban és »legmegfoghatóbban« a pénztőkepiacok nagymértékű integrálódása révén terjeszti a világgazdasági konjunktúra ingadozásait” (Zádor, 2002:135). A pénzügyi válságok nem mindig globalizálódnak, mint ahogy ez az 1998-as orosz pénzügyi válság esetén történt, de a 2001 utáni időszak alapján globális visszaesésről kell beszélni. Ez nem jelent feltétlenül azonos mértékeket, de a konjunkturális mozgások iránya azonosná válik. A KKE-i országok 2001 után például elkerülték a globális recessziót, de gazdasági növekedésük lelassult.

A „sokkok” elkerülése érdekében gyakran a *piacok „tökéletes” működésére* hivatkoznak. A legfontosabb (leghatékonyabb) sokkfelszívó mechanizmusokat ugyanis a piacok szabadsága és így tökéletesen rugalmas működése biztosítja. Az egységes belső piac az EU-ban nem véletlenül képezi a monetáris unió alapját, amit gyakorlatilag kiinduló feltételül („első szakasz”) szabtak. Az áru- és pénzügyi piacok vonatkozásában ez a kritérium gyakorlatilag teljesül. Más a helyzet a munkaerőpiac vonatkozásában.

Az unióhoz való csatlakozásnak nem feltétele, hogy a tagállamok azonos gazdasági fejlettségi szinten álljanak. A fejlettségi szintkülönbségek elfogadható mértékét az szabja meg, hogy milyen az unió konvergenciakapacitása, azaz milyen mértékben képes beindítani olyan mechanizmusokat és politikákat, amelyekkel a tagországok közötti teljesítménynyrés szűkül. Ha az unió valóban sikeresen működik, akkor középtávon biztosan bekövetkezik a *reálgazdasági – és ezzel együtt a társadalmi – konvergencia*.

A gyengébb térségek felzárkózása nyilván csak akkor remélhető, ha dinamikusabb növekedési pályára állnak, mint a vezető gazdaságok. Ugyanakkor az Unió optimális működése

nem jelenthet nullszaldós játékot, tehát a felzárkózó gazdaságok erőteljesebb növekedésének nem lehet az erősebb gazdaságok teljesítménygyengülése az ára. Az Unió szempontjából kiemelt jelentőséggel bír, hogy mennyiben remélhető a nemzetgazdaságok együttfutása, a teljesítményszinteknek lehetőleg pozitív irányú változása, vagy mennyiben kell számolni a gazdaságok alapvetően különböző sokkreakciójával.

A „belső homogenitás” szempontjából könnyen belátható, hogy a Közösségben az elmúlt két évtized alatt igen nagy lendülettel haladt előre az integrációs folyamat, s így a tagországok közötti ciklusaszinkronitás lényegesen mérséklődött. Az ipari termékek ágazaton belüli kereskedelme nagymértékben fokozódott. A legerőteljesebb felfutás a később csatlakozó, illetve relatíve kevésbé fejlett országok viszonylatában figyelhető meg (Portugália, Spanyolország, Írország, valamint Finnország).

Sokan azt valószínűsítik, hogy az árfolyam-korrekciókkal szemben *a bérek és az árak lassabban csökkennek, és rugalmatlanabban reagálnak*, aminek nagy valószínűséggel a termelés csökkenése és a munkanélküliség növekedése lesz a következménye. A kormányzatok manőverezési lehetősége így szűkül, segítségnyújtásra pedig a vitatható *költségvetési transzferek* válhatnak szükségessé. Az optimális valutaövezettel kapcsolatosan ezért többen (G. D. A. MacDaugall vagy P. R. Allen) *a költségvetési integráció magas fokának a szükségességét hangsúlyozzák*, amellyel az Unión belüli transzferek hatékonysága és a stabilitás fenntartása biztosítható lehet (MacDaugall, 1983).

Mivel az EU-ban a tagországok többsége nehezen képes a strukturális kritériumoknak megfelelni, főként a kevésbé fejlett tagországok támogatása és a társadalmi kohézió erősítése érdekében, nyilvánvaló volt, hogy költségvetési kiegyenlítő átutalásokra, kompenzációkra van szükség. Ezekkel regionális, környezeti és infrastrukturális programokat finanszíroznak azokban a tagállamokban, amelyeknek az egy főre eső nemzeti jövedelme kevesebb, mint a közösségi átlag 90%-a. A döntéseknek megfelelően létrehozták az ún. *kohéziós alapot*, valamint az ún. strukturális alapokat jelentősen növelték. Az alapok bővítését különösen a kevésbé fejlett országok és régiók firsírozták (az NSZK új tartományai is jogosultak). Ezek a transzferek fontos feltételei a *monetáris integráció társadalmi támogatottságának*. Más kérdés, mennyiben felelnek meg a sokk-kiegyenlítés követelményének.

5.7. A monetáris politika hatékonysága és a monetáris transzmisszió

Palánkai TiborKutasi Gábor

A közös monetáris politika legfontosabb tényezője – a *kamatláb* – ami az eurórégió egészében egységesen alkalmazandó. Ugyanakkor tény, hogy az uniós tagállamok között még mindig jelentősen különböznek a pénzügyi struktúrák, s így a monetáris intézkedések is eltérő módon, különböző csatornákon és áttéteken keresztül jutnak el a reálgazdaságokhoz. Következésképpen egy adott kamatlábemelés nemcsak a konjunkturális helyzettől, hanem a monetáris „üzenet” továbbításának a formájától és intenzitásától függően is másként érintheti az egyes nemzetgazdaságokat.

A közös monetáris politika hatékonyságának kulcskérdése, hogy a monetáris lépésekre milyen módon – hogyan és milyen gyorsan – reagálnak a nemzetgazdaságok. Ez a kérdésfelvetés tulajdonképpen a *monetáris transzmisszió* problémájához vezet, vagyis hogy adott gazdaságban milyen módon kerül át a hivatalos kamatláb a piaci kamatokba? A monetáris transzmisszió az ad különös jelentőséget, hogy a közös monetáris politika „egy méretben”

készül, tehát minden gazdaságnak ugyanazon monetáris keretek között kell egyensúlyát fenntartania, miközben a *tőke- és pénzpiacok fejlettsége és struktúrája*, ami az „üzenet” közvetítésének a hatékonyságát meghatározza, eltér.

Különbségek a *monetáris transzmisszió időigényével* kapcsolatosan is adódnak. A korábbi időszak alapján az uniós tagok két csoportba sorolhatók. Az egyik csoportba azok tartoznak, akik esetében a monetáris intézkedésre (pl. restrikcóra) a gazdaság csak viszonylag hosszú idő elteltével reagál, de akkor erőteljes a reálszféra válasza – a termelés jelentősen mérséklődik. A másik csoportba a gyors transzmisszióval rendelkező országok tartoznak; esetükben a termelés minimális fáziskéséssel igazodik a keresletszűkítéshez.

A monetáris transzmisszió hatékonysága számos tényező függvénye:

- Milyen eltérés mutatható ki a tagországokban a *hitel és nem hitel típusú finanszírozás súlyában*? Az adatok arra az óriási különbségre hívják fel a figyelmet, amely az egyes EU-tagállamokban a hitelek és egyéb tőkebevonási formákat illetően (részvénykibocsátás) áll fenn. A hitelfinanszírozás meghatározó forrást jelent a német és spanyol cégek számára, míg a finn és holland cégek elsősorban a nem hitel finanszírozás lehetőségeire támaszkodnak. Az EU/EMU sajátos jellemzője, hogy a nem banki hitelfinanszírozásnak általában mindenütt csekély a jelentősége. Ez a vállalati kötvénykibocsátások periférikus szerepéből fakad. Az USA-val ellentétben az európai vállalatok csekély mértékben élnek ezzel a finanszírozási lehetőséggel.
- A monetáris transzmisszió hatékonysági különbségei abból is fakadhatnak, hogy a banki hitelfinanszírozás globális súlyának hasonlósága mögött egyik országban a nem bankok elsősorban a *rövidebb, míg másutt a hosszabb lejáratú finanszírozási lehetőséget* veszik igénybe. Nyilvánvaló, hogy minél nagyobb a rövid lejáratú bankhitelek finanszírozási súlya egy gazdaságban, annál gyorsabb és hatékonyabb a monetáris transzmisszió.
- A *bankszektor monopolizáltsága*, a verseny intenzitása is fontos tényező. Ezt egyebek mellett a banki jövedelmezőség alakulása jelzi, amit a nettó kamatjövedelem fejez ki leginkább. E mutató szóródása nemcsak a bankok eltérő jövedelemtermelő képességét jelzi, de a bankszektoron belüli verseny korlátozott voltára is felhívja a figyelmet. Az 1990-es évek folyamán határozottan megfigyelhető a kamatmarge-ok konvergenciája az EU-tagállamok között.
- A *tőzsdék finanszírozási szerepe és szintje* az EU-tagállamokban az 1990-es évek folyamán folyamatosan emelkedett, ennek ellenére a tengerentúli országokhoz viszonyítva még mindig jóval csekélyebb finanszírozási szereppel bírnak. Az EU-ban működő tőzsdéken bejegyzett értékpapíroknak a GDP-hez viszonyított értéke 32%, szemben az amerikai 68%-kal és a Japán 65%-kal.
- A monetáris intézkedés hatékonyságát befolyásolhatja, milyen a *nem banki szektor nettó pénzügyi pozíciója*. A vállalatok és a háztartások a bankszektorral szemben adós vagy hitelezői helyzetben vannak-e? Ha a nem banki szektor nettóadós, akkor a monetáris lépésre a társadalom, valamint a gazdaság széles köre reagál, hiszen a fennálló adósságállomány terhe – az adósságszolgálat, és a kamatfizetési kötelezettség – arányosan emelkedhet.
- A *lakossági megtakarítások befektetési szerkezete* is országonként eltérő. Egyes országokban a lakossági megtakarításoknak a zömét készpénzben, illetve bankbetétben tartják, másutt jelentős hosszú lejáratú (vagy lejárat nélküli) értékpapírokba történő befektetések dominálnak. A monetáris politikai intézkedéseknek a lakossági fogyasztási kiadásokra gyakorolt hatását illetően feltétlenül utalnunk kell a nyugdíjalapok és

életbiztosítási társaságok növekvő pénzügyi piaci szerepére. A lakossági megtakarításoknak mind nagyobb hányadát szívják fel a speciális nem banki intézetek; olyan befektetési formát kínálva a jövedelemtulajdonosoknak, ahol a hozamok alakulására a jegybanki kamatláb csak áttételesen hat.

- A transzmisszió szempontjából végül a *gazdaságok nyitottsága* érdemel figyelmet. Ahol a gazdaság valóban nyitott, tehát az Unió megalakulása után is jelentős a „külgazdaság”, „külkereskedelem” relatív súlya, ott remélhető a hatékonyabb monetáris transzmisszió. Minél kisebb a külső, tehát EMU-n kívül álló gazdaságokkal fenntartott áru- és tőkekapcsolatok jelentősége, ez a hatás annál kevésbé számottevő.

Az eurózóna nyitottsága viszonylag jelentős, hiszen még számos EU-tag nem vezette be a közös valutát, így hiába folyik a tagállamok nemzetközi kereskedelmének négyötöde az egységes piacon, ez nem egyetlen valutában történik. Továbbá az eurózóna országai (is) jelentős ipari/bányászati nyersanyag- és energiafüggőségben vannak a fejlődő országokkal és Oroszországgal szemben. Ezenkívül a feldolgozóipari gép-, irodagép-, számítástechnikai eszközszükségletet is egyre inkább a felemelkedő, Európán kívüli gazdaságok elégítik ki. Így tehát megállapíthatjuk, hogy az árfolyamcsatorna is fajsúlyos eszköze az ECB-nak, hiszen az árfolyamváltozás vagy -változatlanág széles körben érinti a gazdasági szereplőket.

Az árak jellemzően a világpiaci árak megfelelően alakulnak az eurózónában, kivéve talán a mezőgazdasági termények és élelmiszerek körét. A bérek, éppen az eurózónában domináló kontinentális és mediterrán szociális modellek mellett, rugalmatlanok a munkavállalókat védő szabályozás miatt. Az eurózóna jellemezően a magasabb jövedelmű EU-tagokat, az OECD-n belül is a legfejlettebbek közé tartozó országokat integrálja. A fejlettséggel és a magas jövedelemszinttel együtt jár a tudatosabb pénzügyi/befektetési döntéshozatal. A fejlett tagállamok jelentős nyugdíjmegtakarítók is.

Massimo Suardi a monetáris transzmisszió hatékonyságát az alábbi tényezők alapján elemzi.

„A monetáris politikai transzmisszió fő meghatározó tényezői:

A kamatközvetítő csatorna:

A kamatátvitel: Minél gyorsabb és teljesebb a központi bankkamat átvitele a piaci és banki kamatokra, annál erőteljesebb a monetáris transzmisszió.

A termelés kamatérzékenysége: Minél nagyobb a kamatérzékeny szektorok aránya a GDP-ben, annál erőteljesebb a monetáris politika hatása.

Ár- és bér rugalmatlanság: Minél rugalmatlanabbak a nominális árak és bérek, annál nagyobb bármilyen adott keresletcsökkenés hatása a termelésre. A reálrugalmatlanságok fokozzák a nominális rugalmatlanságokat.

Jövedelemhatás: A magasabb kamatlábak hatása az elkölthető jövedelmekre függ a háztartások adósságpozíciójától, a kamathordozó tőkéjük és kinnlevőségeik lejáratától, valamint ugyanúgy a központi kamatláb átmenetétől az átlagos kamatokba.

Vagyonhatás: A vagyoni hatás a fogyasztásra erőteljesebb lesz azokban az országokban, ahol a háztartási vagyon nagy, és olyan tőkeformákban tartják, amelyeknek árai változékonyságúak (volatile). A reáltőkének az össztőkében való adott aránya mellett az ingatlanárak reagálásának a mértéke és gyorsasága a kamatváltozásokra szintén kritikus tényező.

Az árfolyam-közvetítő csatorna:

A kereskedelmi nyitottság: A nyitottabb gazdaságokra a reálárfolyam-felértékelődések erőteljesebb termeléseszkéntő hatást gyakorolnak. Ezekben a gazdaságokban, azonban az árfolyam viszonylag nagyobb hatással lesz az árakra (pozitív cserearányhatások), s az exportnak magasabb lehet az importtartalma.

Hitelvonatkozások – Bankhitelezési közvetítő csatorna:

A monetáris politika hatása a hitelkínálatra: A monetáris politikai megszorítások csökkenthetik a hitelkínálatot, különösen ha a bank rossz állapotban van. Azok a bankok azonban, amelyek nagy értékpapír-állománnyal rendelkeznek és/vagy kölcsönözhető alapokhoz juthatnak (piaci értékpapírok kibocsátásával), a hitelkínálatukat változatlanul tarthatják.

A bankfüggőség foka: Az üzleti élet finanszírozásában a bankhitelek nagy aránya, valamint a kis cégek nagy száma (amelyeknek szűkebbek a választási lehetőségeik a finanszírozási forrásokat illetően) potenciálisan erős bankhitelezési csatorna léteire utal.

Hitelvonatkozások – Mérlegközvetítő csatorna:

A cégszerkezetek mérete: A kisebb cégek, amelyek hajlamosak az információs aszimmetriákból származó veszteségekre, valószínűleg a külső finanszírozási prémiumok nagyobb növekedését szenvedik el (a külső és belső finanszírozás költségeinek a különbsége).

A fedezetek használata: A monetáris megszorítás, amely csökkenti a fedezetek értékét, nagyobb hatással lesz ott, ahol a fedezeteket kiterjedtebben használják.

A cégekre gyakorolt befolyás: A pénzügyileg megszorult cégek (amit például a jövedelmekhez képest a kamatfizetések magas aránya fejezhet ki) valószínűleg sokkal inkább megszenvedik a magas kamatokból származó negatív cash-flow hatásokat. A magas befolyási hatás kifejezheti a pénzügyi nehézségeket. Másrészt jelezheti a finanszírozás könnyítésének a szükségességét.

A jogrendszer hatékonysága és a szerződések kikényszerítése: A hitelracionalizálás valószínűbb olyan országokban, ahol nem hatékony a jogrendszer és gyenge a szerződéses fegyelem. Ilyen esetekben a kint lévő hitelek alacsony szintje a likviditási korlátokat jelzi” (Suardi, 2002: 104–105).

Az eurózána tagországai a finanszírozás módjait illetően meglehetősen vegyes képet mutatnak. Finnország és Görögország esetében a tőzsdei kapitalizáció súlya nagyobb, mint a banki hitelből finanszírozotté. Németország esetében a banki hitelfinanszírozás aránya

háromszorosa a tőzsdei finanszírozásnak. Jelentősebb még az aránytalanság a banki finanszírozás javára Ausztria, Írország, Málta, Portugália, Ciprus esetében. A szórás azt mutatja, hogy az ECB kamatdöntései nem azonos hatékonysággal képesek hatni a finanszírozási forrásokra, ugyanakkor szinte minden tagállamban a banki finanszírozás túlsúlya biztosítja a jegybanki (refinanszírozás és betéti) kamatok erőteljes érvényesülését. Mivel Németország az eurózóna és az EU húzóereje, ezért önmagában a 80%-ban banki úton finanszírozott német gazdaságon keresztül is az ECB kamatcsatornája jelentős közvetlen befolyást tud gyakorolni az eurózóna gazdaságaira.

Az európai pénzügyi szolgáltatások piacán évtizedes távlatban érvényesül az a globális tendencia, hogy a bankpiac szereplőinek száma koncentrálódik. Ugyanakkor ez nem jelenti automatikusan azt, hogy a piac koncentrálódna. Németország, Olaszország kifejezetten alacsony koncentráltágú bankpiacnak tekinthető. Ez az állapot viszonylag kedvező az ECB döntéseinek piaci érvényesülése szempontjából.

Tovább erősíti a transzmissziót a piaci struktúra szempontjából az a jelenség, hogy az egységes európai pénzügyi szolgáltatások piacán nem a regionális (európai szintű), hanem a nemzeti piacra koncentráló bankok uralják a piacot. Úgy tűnik, egyelőre nem érvényesül az a globális tendencia, amire a globális/nemzetközi nagybankok piaci uralma jellemző (Haan et al., 2009: 221–225). A biztosítási piacon ugyancsak háttérbe szorulnak a globális cégek, viszont az európai szintű Allianz és Axa regionális piaci uralma jelentős (Haan et al., 2009: 283).

Azok a vélemények, amelyek szerint, az EU nem optimális valutaövezet, elsősorban a *munkaerő piacok rugalmatlanságára*, a *munkaerő-áramlás korlátozottságára* és a *nem kielégítő költségvetési transzferekre* hivatkoznak. „Végül is az európai országok többsége jól áll a nyitottság és a diverzifikálás vonatkozásában, vagyis az OCA (optimális valutaövezet) három klasszikus kritériumából kettőt teljesít, és kudarcot vall a harmadikban, a munkaerő mobilitásában. Európa szintén kudarcot vall a költségvetési transzferekben. ... Az optimális valutaövezet kritériumainak részleges teljesítése feltételezi ezeket a költségeket, és két következtetést javasol: a költségek főként a munkaerőpiacon nőnek, és a fiskális transzfereket újra kell gondolni” (Baldwin et al., 2004: 350).

A Brookings Institute egy tanulmánya szerint az Egyesült Államokban gyakorlatilag nincs regionális munkanélküliség, mert a munkaerő viszonylag rugalmasan és mobilon reagál a gazdasági feltételek regionális változásaira. A becslések szerint az USA-ban 100 munkanélküliből 65 elhagyja az adott államot, 5 kilép a munkaerőpiacról, és mindössze 30 marad helyben (*Financial Times*, June 18, 1992). Az EU-ban fordított a helyzet. Ha az egységes európai piac hatására hasonló regionális specializáció alakul ki, mint az USA-ban, akkor mobilitás híján jelentős regionális foglalkoztatási különbségek jöhetnek létre.

A hagyományos közgazdasági elméleteknek megfelelően tehát az EU elsősorban azért nem „optimális valutaövezet”, mert a munkaerő mobilitása nem kellő mértékű. A legtöbb országban magas a foglalkoztatottak szakszervezeti szervezettsége, ami miatt a bérnövekedések is rugalmatlanul reagálnak a megváltozott helyzetre. Nem véletlen, hogy az EU-ban a főbb partnerekhez képest viszonylag jelentős a munkanélküliség és gyakoribbak a szociális konfliktusok.

A rosszabb lakáspolitikának és helyzetnek tulajdoníthatóan Európában a szakképzetlen munkaerő mobilitása még adott országon belül is különösen kedvezőtlen. Európában egyes

hanyatló régiók problémáját (Dél-Olaszország vagy Észak-Anglia) évszázadokon vagy évtizedeken keresztül képtelenek voltak megoldani.

Az EU munkaerőpiacára számos feszültség (regionális aránytalanságok, a munkaerő romló korösszetétele) jellemző. A jelentős munkanélküliség ellenére hiány mutatkozik magas szakképzettségű „fehérgallérosokban”, főként mérnökökben, technikusokban és kutatókban. Ez a piaci tendencia a jövőben tovább erősödhet, ahogy a termékek és szolgáltatások intelligenciataralmának növekedésével a menedzserek, a mérnökök vagy a sok szakmával rendelkező, képzett munkások kereslete emelkedik. Ez emeli a béreket, miközben természetesen hosszabb távon feltételezhető, hogy ezeknek a termelékenységi fedezete megvan.

A fenti ellentmondások, bár bizonyos eltérésekkel, de koncentráltan jelentek meg az elmúlt évtizedekben több ország fejlődésében. Az 1980-as évek azt bizonyították, hogy az európai szakszervezetek inkább vállalták a nagyobb munkanélküliséget, mint a reálbérek csökkentését. A nagyobb bérkövetelések hagyományosan összekapcsolódtak a magasabb munkatermelékenység ígéretével, s az esetleges rövid távú időbeni elcsúszást az árfolyam-változtatással jól át lehetett hidalni a versenyképesség romlása nélkül. Hasonlóképpen lehetett a bérek növekedése és az infláció összekapcsolódását korrigálni. A szakszervezetek általában ahhoz ragaszkodtak, hogy először az áraknak kell csökkenniük, s csak azután várható el a bérkövetelések mérséklése. Az árfolyam-alkalmazkodásra ilyen vonatkozásban az ERM is adott bizonyos lehetőséget. Az egységes valutával ez a lehetőség megszűnik.

A bérek és munkaerőpiac rugalmassága szempontjából különbséget kell tenni a szektorok között aszerint, hogy azok mennyiben vannak kitéve a piaci verseny hatásának. Erre Balassa és Samuelson hívták fel a figyelmet (Balassa, 1964; Samuelson, 1964). Más a helyzet azokkal az ágazatokkal, amelyek bekerülnek a világkereskedelembé („tradable” – főként feldolgozóipari termékek), s megint más azokkal, amelyeket alapvetően a hazai piacon forgalmaznak („non tradable” – főként szolgáltatások).

Az ún. *Balassa–Samuelson-hatás*nak megfelelően, a versenyhatások következtében a termelékenység az ún. kereskedelmi szektorokban („traded goods sector”) gyorsabban növekszik, mint a nem kereskedelmi szektorokban („non-tradable sectors”). Az erőteljes termelékenységnövekedés az előbbiekre vonatkozásában nagyobb bérnövekedésekhez vezethet, de ez nem érinti a termelési árakat. Ha ezek a bérnövekedések átgyűrűznek az utóbbi szektorokba, az alacsonyabb termelékenységnövekedésük következtében termelési áraik növekedni fognak. Ezeknek a szektoroknak az eltérő szerepe és arányai függvényében a bér-ár mechanizmus eltorzulhat, s kisebb vagy nagyobb inflációt eredményezhet.

A *Balassa–Samuelson-hatás* különösen a felzárkózó országokban érvényesülhet (új tagországok), ahol a viszonylagosan gyorsabb termelékenység- és bérnövekedés a kereskedelmi szektorokban, miután átgyűrűzik a többi szektorba, nagyobb inflációs rátát eredményezhet, mint a többi eurózóna-országban. Ez normálisként elfogadható, amennyiben árkonvergenciát jelent az alacsonyabb és a magasabb árszínvonalú országok között. A nem kereskedelmi szektorok hatása a fejlettebb országokban is elemezendő. Az ilyen szolgáltatások terén a munkaerő egynegyedét-egyharmadát foglalkoztatják. Ezekre az EMU fegyelmező ereje várhatóan nem lesz közvetlen hatással, és időbe telik, míg a bérarányok hozzáigazodnak az új feltételekhez. Az elmúlt évek tapasztalatai is azt mutatták, hogy a szolgáltatások szférájában az inflációs ráták magasabbak, s nagyságrendben az anyagi javak árnövekedését mintegy

kétszeresen haladták meg. Az anyagi javakra az árak indexe 1992 közepén az USA-ban és Franciaországban 2%, Nagy-Britanniában 3%, Olaszországban pedig 5% körül volt. Ugyanezek az indexek a szolgáltatásokra az adott országok sorrendjében 4%-ot, 6%-ot és 10%-ot tettek ki. Az infláció csökkentésének a terhe továbbra is aránytalanul a feldolgozóipari termékek termelőire hárul” (*The Economist*, July 18, 1992, 61).

A monetáris unióval természetesen az *árkülönbségek nem szűnnek meg*. A bérszínvonalak különbségei a termelékenységek eltérésének függvényében fennmaradnak, de különösen olyan szférákban, mint a ház- és kereskedelmi ingatlanok vagy akár az energia árai nagy különbségeket mutathatnak. Az egyetlen valután alapuló integráltság ellenére az árkülönbségek például a kanadai tartományok között nem kisebbek, mint az EU-országok között.

A monetáris unió kemény piaci korlátot állíthat az inflációt és a termelékenységet túllépő bérkövetelésekkel szemben, ami az egyik legfontosabb érv mellette. A közös valuta mellett a gyorsabb bérnövekedés erodálja a profitokat és a versenyképességet, amiért magasabb munkanélküliséggel kell fizetni. Miként a Bizottság EMU-t értékelő jelentése hangsúlyozza, „kiemelkedő fontosságú, hogy a regionális munkaerőköltségek összhangban maradjanak a termelékenységi különbségekkel”, egyébként a regionális munkanélküliség fokozódik (*One Market, One Money*, 1990: 38).

Az 1980-as évekre Franciaország, Dánia és Írország példája mutatta, hogy az ipar és a szakszervezetek rugalmatlan alkalmazkodóképessége miatt az infláció leküzdése termelésvesztéssel és az átlagosnál nagyobb munkanélküliséggel járt együtt.

A Szociális Charta bizonyos intézkedései segíthetik az ésszerűbb munkaerőmozgást (a nyugdíjjogosultság átvihetősége), míg mások visszatárhathatnak (a minimumfoglalkoztatási korhatár).

A fejlett tőkepiac (hitelfeltételek, ingatlanpiac stb.) a *rugalmas munkaerőpiac szempontjából is elengedhetetlen*. Fontos az *infrastrukturális feltételek javítása* (lakáshelyzet, közlekedés, telekommunikáció, szakképzés). Az egységes belső piac intézkedései (diplomák és szakképzettségek elismerésével) hozzájárulhatnak a munkaerő nagyobb mobilitásához.

A monetáris unióval a versenyképességi különbségek mint fizetésimérleg-problémák tehát formálisan ugyan eltűnnek, de *mint az adott régiók hanyatlása fennmaradnak*. A regionális különbségek eddig sem az államok szintjén jelentek meg, hiszen az EU-tagországok egymás között viszonylag nagyobb homogenitást mutatnak. A regionális problémák most is nagyobbak, mint az USA-ban. Ezek a jövőben – megfelelő regionális politika híján – elmélyülhetnek. *Az árfolyam-politikákkal szemben tehát a regionális politikák kerülnek előtérbe*. A regionális egyenetlenségek kezelése felértékeli a strukturális politikák és költségvetési transzferek jelentőségét.

6. Monetáris uniók elemei a regionális integrációkban

Kutasi Gábor

Az árfolyam-stabilitásból fakadó előnyök nem csak az eurózóna tagok és -aspiránsok számára vonzóak, hanem a világgazdaság számos integrációjában használnak közös valutát vagy legalábbis tervezik annak bevezetését. Ezek közül sem mindegyikben dominál úgy az árstabilitási cél, mint az euró esetében. A valutauniók sokféle formában létrejöhetnek. Az euró

esetében az alapító országok a saját gazdaságuk erejére alapozták a viszonylag stabil reálértékű közös valuta bevezetését, multilaterális megegyezés keretében cserélték le az addigi nemzeti fizetőeszközöket. Az eurózónán kívül eddig létrehozott vagy kialakítás alatt lévő, árstabilitást és stabil reálértéket megcélzó valutauniók (CFA-frankövezetek és az Öböl menti Együttműködés) egy külső horgonyvalutát – jellemzően az USD-t – választva törekednek a vásárlóérték megőrzésére. Van olyan valutaövezet (pl. a kelet-karibi dollárövezet), amely csupán a nemzetközi kereskedelmi alkupozíció erősítését szolgálja, árstabilitási és államháztartási egyensúlyi cél nélkül. Ezenkívül létezik olyan valutaövezet is (a dél-afrikai Rand Monetáris Unió), amelyben a tagországok közötti kereskedelem motiválta a valutauniót, de a nemzeti valuták párhuzamosan léteznek és elfogadottak. Továbbá a monetáris integrációelmélet szemszögéből a valutauniók közt elemezzük az egyoldalú (unilaterális) monetáris kötés létrehozását, amely a gyakorlatban kétféleképpen, a valutatanács és a teljes dollarizáció formájában valósul meg.

Az egységes valutát bármilyen régióra ki lehet terjeszteni, technikailag akár világpénzben is lehet gondolkodni, ilyen homogén pénz volt a középkorban az arany és az ezüst. Így a következőkben tárgyalatokon kívül még sokféle valutaunió-terv létezhet, amelyek realitása 2010-ben még nem releváns. Például a venezuelai elnök, Hugo Chavez javasolta, hogy az Andok-csoport országai vezessék be a „sucre” nevű közös valutát annak érdekében, hogy ne függjenek az amerikai dollártól. Mivel itt elsősorban Chavez USA-ellenes politikája motiválta az ötlet megfogalmazását, a terv kidolgozottsága is alacsony fokú, gazdasági motiváció pedig nem igazán van a többi ország részéről.

Megjegyeznénk, hogy a világszintű egységes valuta ötlete sem reális, hiszen éppen az aranypénz időszakából megtanulhatta a világ, hogy ha a pénzkínálat exogén tényezőtől függ (azaz nem a nemzeti jegybank határozza meg) – mint azt hamarosan a dollarizáció kapcsán kifejtjük –, jelentős kockázatai vannak a fizetésimérleg-deficitnek, hiszen nem pótolható pénzhiányt okoz, amely a gazdasági növekedést visszafogja. Igaz ugyan, hogy valószínűleg működne a rugalmas árszínvonal-mechanizmus (Szentes 1999: 229), de ez a gazdasági növekedés ciklikusságát erősítené, amely recessziós szakasza a (gazdaság)politikai döntéshozók számára nyilván kerülendő jelenség.

6.1. Egyoldalú monetáris „integráció”

6.2. CFA-frankövezetek

6.3. Az Öböl menti monetáris együttműködés

6.4. Dél-Afrikai Rand Unió

6.5. Karibi monetáris unió

6.6. Ázsiai monetáris kísérletek

6.1. Egyoldalú monetáris „integráció”

A legtöbb monetáris integráció egyik fő célja az árstabilitás elérése. Abban az esetben azonban, ha egy ország gyenge gazdaságpolitikai fundamentummal vág neki az éves szinten több száz százalékos hiperinfláció leküzdésének, a döntéshozó számára viszonylag belátható időn belül reménytelennek tűnik az árat önálló valuta- és monetáris politikával stabilizálni. Az inflációs probléma hatásos kezeléséhez ugyanis arra lenne szükség, hogy egy értékálló kulcsvalutához

rögzítsék a hazai valutát, és annyi devizatartalékot halmozzanak fel, amely folyamatosan garantálja a teljes rögzítés melletti átválthatóságot. Ezt a megoldást az ún. valutatanács (*currency board*) kínálja. Az értékét gyorsan vesztő valuta esetén általában a magánszektor reakciója, ha lehetőség van rá, külföldi valutákkal kezdi helyettesíteni a hazai pénzt (pl. az amerikai dollár az egész szocialista országsoportban elfogadott – bár hivatalosan tiltott és büntetett – „pénzhelyettesítő” volt, a német márka úgyszintén a közép-európai és balkáni térségben az 1990-es években is). A külföldi deviza pénzhelyettesítőként történő használatát a monetáris irodalom dollarizációnak nevezi.⁵ A dollarizáció gyakorlatilag folyamatosan jelen van a kis, nyitott gazdaságok életében, hiszen egyszerűen arról van szó, hogy dollár, euró, jen stb. a hazai valutával párhuzamosan használatban van (ehhez nem szükséges hiperinfláció.) Például az eurót még nélkülöző közép-európai országok nagyobb boltjaiban vagy az éttermeiben is elfogadott az euróban való fizetés.

Az árstabilitás érdekében, vagy a hiperinfláció leküzdéséhez egyes országok hivatalosan is ösztönözhetik egy-egy értékálló külföldi valuta használatát a nemzetgazdaságban. A dollarizációnak ennek alapján több szintjét is megkülönböztethetjük (Terrier et al (2007):

A „*tranzakciós készpénztartási dollarizáció*” (*transactional dollarization*) vagy monetáris helyettesítés azt jelenti, hogy a magas infláció miatt a gazdasági szereplők inkább külföldi valutában tartják az időszakos forgalmukhoz/fogyasztásukhoz szükséges pénzmennyiséget. Előfordulhat, hogy az infláció letörése után is, megszokásból megmarad a külföldi deviza mint fizetőeszköz.

A „*reáldollarizáció*” vagy dollárindexálás azt jelenti, hogy az árakat és a fizetéseket aszerint változtatják (indexálják), hogyan változik a hazai valuta árfolyama a kulcsvalutához (dollárhoz, euróhoz) képest. A reáldollarizáció előnye, hogy a valutaárfolyam ingadozásából fakadó kockázatokat úgy kezeli, hogy közben igazából mégsem teszi a kulcsvalutát fizetési eszközzé. Az indexálásos kockázatkezelés eredményeképpen az árfolyam-ingadozásnak nem lesz kihatása a reáljövedelmekre.

A „*pénzügyi dollarizáció*” (*financial dollarization*) vagy vagyoneszköz-helyettesítés esetében a pénzben tartott vagyoneszközök, megtakarítások körében is a külföldi valuták dominálnak. A pénzügyi dollarizációt mint a vagyoneszközök piacán a hazai és a külföldi valuták között történő választást nem a magas infláció, hanem az inflációs szintek magas szóródása (változékonysága) váltja ki, hiszen a vagyoneszközök piacán a reálérték megőrzése az elsődleges cél. A pénzügyi dollarizáció nagy inflációs szórás esetén a pénzügyi szektort is stabilabbá teszi, hiszen az árfolyamkockázatból fakadó vagyónvesztés esélye csökken.

Vannak olyan példák, amikor egy ország kormánya dönt úgy, hogy kivonja a hazai pénzt, és egyoldalúan egy értékálló valutát (dollárt v. eurót) vezet be. Ezt a változatot „*teljes dollarizáció*” (*full-dollarization*) néven említik (Abrego et al., 2006; Berg és Borensztein, 2000; Jacome, 2004). Teljes dollarizáció esetében tehát nemcsak a magánszektor használ külföldi valutát, hanem az állami megrendelések, közalkalmazotti bérek kifizetése is külföldi valutában történik.

A teljes dollarizációra a legjobb latin-amerikai példa Ecuador, ahol az 1990-es évek folyamatos gazdasági és valutaválságokkal, bankválságokkal teltek, évente több száz százalékos hiperinflációs szint mellett. Az 1980-as és 1990-es évek az egész latin-amerikai térséget válságövezetté tették, így gyakorlatilag nemcsak a belső gazdasági gyengeségeket

kellett leküzdeni, hanem a környező országok adósság- és valutaválságainak ragályosságából következő kockázati hatásokat is. A dollarizációt a klasszikus latin-amerikai módon kezdték a valutatanács bevezetésével, amelyben 25 000 ecuadori sucre ért 1 USD-t. Majd 2000-ben kivezették a nemzeti valutát. Ecuador a monetáris folyamatokkal párhuzamosan fiskális reformokat is végrehajtott, aminek következtében tovább növelte elsődleges költségvetési többletét (Ecuador az olajbevételekből az 1990-es években is elsődleges többletet ért el). Az 1990-ben még 110%-os GDP-arányos államadóssági szintet 2004-re 46%-ra törlesztették. Ennek következtében kockázati prémium (EMBI spread) is jelentősen esett, amely olcsóbbá tette a hitelfinanszírozást a magánszektorban is.⁶

Az ecuadori teljes dollarizáció eredményeképpen sikerült megteremteni az árstabilitást, és a 2000-ben még közel 100%-os infláció 2004-ben már 2% alatti volt csupán. Ugyanakkor az USD fizetőeszközzé tétele jelentős árfolyam-felértékelődést eredményezett, amely az exportérték növekedésének lassulása miatt lelassította a gazdasági növekedést is (Abrego et al., 2006; Jacome, 2004).

Az Európai Központi Bank ellenzi a nemzeti valuta helyett az euró bevezetését, noha a keleti EU-tagállamok esetében az egyoldalú bevezetés többször felmerült. Montenegró és Koszovó esetében a függetlenné válás politikai folyamatát és a Nyugat-Balkán politikai stabilizálását támogatta azzal Nyugat-Európa, hogy a jugoszláv, majd szerb dinár helyett megengedte a német márka, majd az ezt leváltó euró bevezetését mint egyedüli hivatalos fizetőeszközt. A montenegrói és a koszovói államigazgatás az eurót fogadja el hivatalos fizetőeszközként, a helyi bankrendszernek az euró az elsődleges pénzneme (megjegyezzük, hogy jelentős arányú amerikai dollár és svájci frank is forgalomban van.)

A külső valutákat hivatalosan is alkalmazó gazdaságok sem a dollár, sem az euró esetében nem bocsáthatnak ki pénzt, hiszen a pénzkínálatba nincs még csak képvisleti beleszólásuk sem. Ugyanakkor egyezmények alapján a megrongálódott papírpénzt a helyi nemzeti bank pénznymodájából is pótolhatják.

Az egyoldalú monetáris integrációk közé sorolhatjuk – és gyakorlatilag a reáldollarizáció és a teljes dollarizáció közötti átmenetnek tekinthetjük – az árfolyamkockázat-mentes árfolyam-politikát, a teljes árfolyamrögzítést is, azaz a *valutatanács* bevezetését. Ez esetben az történik, hogy a nemzeti valuta árfolyamát teljesen rugalmatlanul rögzítik a kulcsvalutához. Az elsődleges cél az árfolyamrögzítés. Tehát a valutaárfolyam lesz az ún. gazdaságpolitikai „horgony” vagy referenciapont, amelyhez a gazdasági szereplők igazíthatják várakozásaikat. A teljes rögzítés, amely szabad tőkeáramlás mellett jön létre, a monetáris és részben a fiskális autonómia feladása. A valutatanácstól remélt eredmény szintén az alacsony infláció. Ezúttal azonban nem „importálják” az árstabilitást, hanem árstabilitási kényszer van. Ez pedig a vásárlóerő-paritásból következik, hiszen ha az a cél, hogy a két valuta közötti átváltási árfolyam soha ne változzon, akkor ugyanolyan ütemű értékvesztést (inflációt) kell produkálni. Vagyis a valutatanács-rezsim akkor hiteles, ha az ezt alkalmazó nemzeti bank el tudja érni ugyanazt az inflációs szintet (árstabilitást), mint ami a kulcsvalutaországban előáll.

A kamatparitás modelljéből pedig egyenesen következik, hogy ennek a merev célnak kell alárendelni a kamatpolitikát és a pénzkínálati politikát is. Sőt, ugyancsak a kamatparitásból következik, hogy a GDP-től és a reálkamattól függő pénzpiaci egyensúly érdekében a költségvetési elvonáson (és költekezésen) keresztül is szabályozni kell a pénzpiaci kereslet-kínálat egyensúlyát. A felzárkózó gazdaságok esetében ez azt jelenti, hogy a Balassa–

Samuelson-hatást tompítani kell azzal, hogy költségvetési többlet képzésével jövedelmet vonnak el a magángazdaságtól.

A teljes rögzítés árstabilitási előnye csak hiteles gazdaságpolitika mellett jön létre. Argentína és Uruguay esetében az 1990-es években kudarcot vallott ez az antiinflációs árfolyamrezsím, mivel a fiskális politika továbbra is inflációgerjesztő maradt. Ám még ha a gazdaságpolitikai fundamentumok rendben is vannak, a rögzített árfolyam így is veszélyeztetheti a növekedést. Ha a rögzített árfolyam túlértékelődik, akkor a nemzetközi bérversenyképesség jelentősen romlik, ami miatt az exportbevétel visszaeshet. Ugyanakkor a túlértékeltséget a háztartási szektor növekvő reáljövedelemként érzékeli, ami növekvő importfogyasztáshoz vezethet. Végül a rögzítés átmeneti gyors növekedés után visszaesést eredményezhet. Így történt ez a távol-keleti gazdaságokkal 1997-ben (thai bahtválság, [Krugman és Obstfeld, 2003](#)) és a balti államokkal is 2006 és 2008 között ([IBRD 2007](#)). Mindkét esetben jelentős fizetésimérleg-deficit és növekedési lassulás volt megfigyelhető. Latin-Amerikában is alkalmazták a valutatanács rendszerét az infláció leküzdésére, de képtelenek voltak az 1990-es években felszámolni a költségvetési deficit inflációgerjesztő hatását, továbbá a tőkemenekülés és a rögzítés miatti reálárfolyam-feléértékelődésből bekövetkezett export-versenyképesség jelentős romlása együttesen súlyos fizetésimérleg-deficitet, azaz pénzkiáramlást (vagyonkiáramlást) eredményezett. E folyamatok pedig egyenesen elvezettek a rögzített árfolyam elhiteltelenedéséhez, és kikényszerítették a leértékelést (Argentína, Uruguay).

Ez a *versenyképesség-vesztési veszély* a teljesen dollarizált felzárkózó gazdaságok esetében is fennáll (pl. Ecuador), hiszen nincs lehetőség a leértékelésre, és az exportversenytársak nemzeti valutáihoz viszonyítva viszonylag felértékelt kulcsvalutát alkalmaznak. Sőt, mint látni fogjuk a CFA-frankzónák esetében is, az árstabilitási cél megvalósítása minden, a fejletlenebb vagy felzárkózó gazdaságok által alkalmazott rögzített árfolyamrendszerben rontja az export-versenyképességet, ami növekedési áldozattal jár. Annak ellenére nem képesek magas növekedési ütemet elérni a teljes rögzítés valamely formáját alkalmazó felzárkózó gazdaságok, hogy az árstabilitástól várják a növekedési lehetőségeket (tőkebeáramláson keresztül exportkapacitás-bővülést). A dollarizált gazdaságok sok esetben egyáltalán nem felelnek meg az optimális valutaövezetnek. Mivel sokszor fejletlenebbek a kulcsvalutaországoknál, ezért gazdasági homogenitás nem áll fenn az egyetlen monetáris politika mellett. E különbség is hozzájárul a növekedési áldozathoz.

A teljes dollarizációt és a valutatanácsot azért tekinthetjük kvázi monetáris integrációnak, mert technikailag ugyanazt az elemet, a monetáris önállóságot adja fel a monetáris „lehetetlen szentháromságból”, mint a monetáris unió. A teljes dollarizáció esetében a nemzeti banki pénzt kivonták, tehát semmilyen nemzeti hatáskör nem érvényesülhet, hanem teljes mértékben a kulcsvaluta jegybankjától (Fed vagy EKB) függenek a monetáris változók. A valutatanács esetében pedig minden más gazdaságpolitikai döntést alárendelnek a rögzített árfolyam elsődleges céljának. Ez a kvázi integráció annyival kedvezőtlenebb is, hogy szemben a monetáris unióval, a dollarizált vagy a rögzített árfolyamú gazdaság nemzeti bankja nem vehet részt a kulcsvalutát érintő monetáris döntésekben. Az egyetlen döntés, amely a nemzeti monetáris politika számára fennmarad, hogy folytatja vagy feladja a dollarizációt vagy a valutatanácsot.

A dollarizáció látszólag egyszerű megoldás a hiperinfláció kezelésére, hiszen megszabadul minden inflációs problémától, amely a hazai gazdaságban keletkezik, és a monetáris értékállóságot egy stabil, nagy gazdaságból „importálja”. A dollarizált gazdaságok tapasztalataiból hiba lenne azt a következtetést levonni, hogy mindenhol dollárt vagy eurót kellene egyoldalúan bevezetni, vagy valamilyen világpénzt kellene létrehozni. A dollarizációnak ugyanis mind a kulcsvalutát kibocsátó ország (USA, eurózóna), mind a dollarizáló ország esetében komoly kockázatai vannak, ami a pénzkínálatot és az értéktartást illeti. A kulcsvalutaország, azaz a gyakorlatban az Egyesült Államok és az eurózóna számára már önmagában az kihívás, amely világszinten jellemző, hogy a világ jegybankjai dollárban és euróban tartalékolnak leginkább, és a nemzetközi pénzforgalomban, továbbá az értékpapírpiacon főleg ez a két valuta dominál.⁷ Ahhoz ugyanis, hogy a dollár és az euró a világpiacon elérhető legyen a fizetési mérleg tételeinek összességében, pénzkiáramlást kell mutatnia (FDI, FPI⁸, folyó mérleg hiánya). Azaz, figyelembe véve a mennyiségi pénzelmélet képletét⁹, a kulcsvalutaországoknak a globális dollár- és euró-pénzkeresletet kell ellátni és finanszírozni.

Amennyiben mindenhol az eurót vagy az amerikai dollárt vezetnék be, vagyis olyan világpénzként funkcionálnának, amelyek egy-egy regionális gazdaságra épülnek, akkor kérdéses lenne, hogy a kulcsvaluta-övezet és a világ pénzkereslete összeegyeztethető lenne-e az egységes pénzkínálatban.¹⁰ Éppen ezért kivételes esetnek számít, ha egy kulcsvaluta-övezet gazdaságpolitikai döntéshozói aktívan vagy passzívan engedik valutájuk hivatalos fizetőeszközzé tételét más országokban vagy régiókban. A már említett miniállamokban vagy egyes korábbi gyarmatterületeken (pl. Cape Verde – euró, [Imam 2009](#)) vagy a Dán Királysághoz tartozó, de önálló Grönland (dán korona) esetében történelmi hagyományai vannak az európai valuták alkalmazásának. Más esetekben a politikai stabilizáció érdekében engedik meg a dollarizációt (pl. Montenegró és Koszovó esetében előbb a német márkát, majd az eurót), esetleg a senior¹¹ ország gazdasági befolyásának erősítése céljából (latin-amerikai dollarizáció). Az USA és az eurózóna esetében megvan az a gazdasági és politikai erő és befolyás, amellyel képesek eltéríteni a többi országot attól, hogy a Fed vagy az EKB akarata ellenére egyoldalúan hivatalos fizetőeszközzé tegyék a dollárt vagy az eurót.

A dollarizáló gazdaság saját magát hozza függőségbe. Egyrészt a teljes dollarizáció esetén könnyen belátható, hogy nemzeti monetáris politika nincs többé, hiszen a pénzkínálat, az adott devizához kötődő alapkamat és a pénzromlás mértéke már nem a dollarizáló gazdaság nemzeti bankjától függ, hanem a Fed-től vagy az EKB-től. Így a versenyképességre hatni az árfolyamon keresztül lehetetlen. Ez az egyik nagy dilemmája a dollarizációnak (és a valutatanácsnak), hogy ugyan könnyen megfékezhető a hiperinfláció, de – a fejlődő, felzárkózó gazdaságok esetében – növekedési korlát is keletkezik, mivel sem az export-versenyképesség, sem az importtal szembeni hazai termelés versenyképessége, sem a tőkevonzó-képesség nem javítható az árfolyam-politikán keresztül, pedig ez a fejletlenebb gazdaság alacsonyabb termelékenységére esetén indokolt lehetne.

A dollarizáló gazdaság számára további nehézséget jelenthet, hogy a pénzkereslet növekedésével a pénzkínálatot jegybanki eszközökkel nem tudja növelni. Az esetleges pénzhiány mindenképpen a dollarizáció kudarcát jelenti, hiszen a cél a hiperinfláció letörésével a tőkevonzó-képesség javítása és a gazdasági tevékenység élénkítése. A pénzhiány viszont növekedést gátló tényező. A teljesen dollarizált gazdaságban tehát a remélt gazdasági növekedés pénzkeresletet gerjeszt, amelyet csak fizetésimérleg-többleten keresztül lehet

biztosítani. A fizetésimérleg-többlet pedig legalább olyan mértékű legyen, amennyivel a többlet reálpénzkereslet kielégíthető. Ilyen formában a dollarizáció hasonlít a 19. század előtti aranypénzrendszerre, amelyben nem a nominális monetáris döntések, hanem az arany és ezüst kínálata, valamint nettó beáramlása határozta meg a pénzkínálatot.

⁵Az euró esetében előfordul az „euroizáció” (*euroization*) kifejezés is.

⁶Meg kell jegyeznünk, hogy javaslat szintjén a latin-amerikai térségben már felmerült, hogy közös valutát vezessenek be a MERCOSUR országaiban és az ALBA-csoportban. Előbbiben inkább gazdasági hasznok motiválnak, utóbbiban inkább az USD és ezzel együtt az USA befolyásának kiszorítása a cél. Egyelőre azonban az amerikai dollár kiemelt kereskedelmi és tőkeműveleti fontossága nem ösztönöz regionális valuták létrehozására a latin-amerikai térségben.

⁷Ne tévesszen meg minket, hogy az IMF létrehozta az SDR tartalékvalutát, és évtizedek óta szerepel ez a jegybanki tartalékokban, mert az SDR egy valutakosár a jelentősebb valutákból (USD, euró, angol font, japán jen), amelyben az USD és az euró dominál. Vagyis a tartalékok ténylegesen ezekben a valutákban vannak

*Külföldi portfólió-befektetés.

⁹ $M \cdot V = P \cdot Q$, ahol M a pénzmennyiség, V a pénz forgási sebessége (amely a klasszikus elméletben állandó, de jelen esetben változó is lehet, P az árszínvonal, Q az áru- és szolgáltatásmennyiség, amelybe beleértendő a pénzügyi „termékek” is).

¹⁰Az 1971-es dollár rögzítés megszüntetése a Bretton Woods-i monetáris rendszeren belül megmutatta, hogy akár a kulcsvalutaországból is elindulhat az inflációs sokk.

¹¹Kulcsvalutát kibocsátó ország, pl. USA.

6.2. CFA-frankövezetek

A CFA-frankövezetek Franciaország korábbi afrikai gyarmati területeiből kialakult országok árstabilitásának biztosítására jöttek létre.¹² Tizennégy fekete-afrikai ország alkotja a két övezetet, közülük tizenkettő volt francia gyarmat.¹³ C. F. A. Communauté Financière Africaine. Eredetileg Franciaország és volt gyarmatai között egyenként rögzített nemzeti valuták jöttek létre az 1930-as években, amelyeket 1948-ban összevontak egy valutává – ez lett a CFA-frank – amelyhez létrejött egy külön központi bank, a Tengerentúli Franciaország Központi Pénzintézete is (*Caisse Centrale de la France d'outre mer*).¹⁴ A kettéválást a területek gazdasági fejlődésének különbsége váltotta ki az 1960-as években. A Nyugat-Afrikai Gazdasági és Monetáris Unió (WAEMU) nyolc országból áll: Benin, Burkina-Faso, Bissau-Guinea, Elefántcsontpart, Mali, Niger, Szenegál, Togó. A nyugat-afrikai valuta neve *franc de la Communauté Financière de l'Afrique* (Afrika pénzügyi közösségének frankja), regionális központi bankja Dakarban (Szenegálban) működik *Banque Centrale des Etats de l'Afrique d'Ouest* (Nyugat-afrikai Államok Központi Bankja) néven. A Közép-afrikai Gazdasági és Monetáris Közösség (CAEMC) hat országból áll: Közép-afrikai Köztársaság, Kamerun, Csád, Kongói Köztársaság, Egyenlítői Guinea, Gabon. A közép-afrikai valuta neve *franc de la Coopération Financière Africaine* (afrikai pénzügyi együttműködés frankja), regionális központi bankja Yaoundéban (Kamerunban) működik *Banque des Etats de l'Afrique Centrale* (Közép-afrikai Államok Bankja) néven. A két központi bank egymástól függetlenül működik (Yansané, 1984; Vinay, 1988; Bhatia, 1985; McLenaghan et al., 1982; Boughton, 1991; Hadjimichael, 1997).

Mindkét CFA-frankra ugyanazok a szabályok vonatkoznak: először a francia frankhoz, amióta pedig helyette euró van, ahhoz rögzítették őket. A CFA monetáris unióinak specialitása, hogy a közös valuták monetáris horgonya nem közvetlenül a saját árstabilitásuk, hanem egy külső kulcsvaluta. Ráadásul a rögzítésre, amely mellett a CFA-frank teljes konvertibilitása garantált, többségében nem a részt vevő tagállamok, hanem Franciaország vállal garanciát. A devizatartalékokat közösségi alap biztosítja (*pooling of FX reserves*). A francia garanciavállalás úgy történik, hogy a konvertibilitáshoz szükséges devizatartalékok 60%-át a francia pénzügyminisztérium garantálja egy erre elkülönített számlán a Francia Nemzeti Banknál. Az elkülönített működési számla automatikusan mínuszba is mehet, azaz a devizatartalék-hitelt Franciaország automatikusan garantálja a CFA-frankok rögzítése védelmében. Viszont ezért cserébe a francia pénzügyminisztériumnak képviselője és vezető szerepe van a CFA-frankövezetek monetáris tanácsában. Az 1948-as rögzítés szerint 0,5 CFA-frank felelt meg 1 francia franknak, amely mindössze kétszer módosult. Egyrészt 1964-ben volt a francia pénzreform, amely során 100 régi FRF-ot 1 új FRF-ra váltottak. Ez mindössze csak technikai kiigazítást eredményezett, és 50 CFA-frank lett 1 FRF. 1994. január 12-én viszont a CFA-frankokat 50%-kal leértékelték, így azután 100 CFA-frank ért 1 FRF-ot. Az euróra való áttérés szintén technikai váltás volt, amelynek következtében a rögzítés CFA-frank/€-ra változott. A leértékelést az 1980-as évektől a fejlett országokkal szemben folyamatosan romló cserearányok és a túlértékelődött reálárfolyam miatt kellett végrehajtani.

A CFA-övezeteken belül, valamint Franciaország és az övezetek között a szabad tőkeáramlás garantált. Igaz, hogy mind a nyugat-afrikai, mind a közép-afrikai CFA-frank ugyanazon a paritáson rögzített, de hivatalosan mindkét övezet csak a saját CFA-frankját fogadja el fizetőeszközként.

A CFA-frankövezetekben a konvergenciakritériumok is egységesek. Az elsődleges kritériumok alapján elvárás, hogy az infláció ne legyen nagyobb, mint 3%, a költségvetés egyenlege egyensúlyban legyen, azaz ne legyen deficit, az államadósság GDP-arányosan ne haladja meg a 70%-ot, továbbá „ne növekedjen a hazai és a külföldi folyósítások közötti elmaradás”. Másodlagos elvárásokat is előírnak: A devizatartalékok legalább 65%-át a francia államkincstárnál vezetett számlán kell tartani, az adóbevételek ne legyenek magasabbak a bértömeg (*wage bill*) 35%-ánál, de érjék el legalább a GDP 17%-át. A hazai forrásból finanszírozott beruházások az adóbevételek legalább 20%-át tegyék ki, a külső (fizetési mérleg) hiány ne haladja meg a GDP 5%-át. A kormányok legfeljebb bevételük 20%-áig hitelezhetnek egy évben (Dore és Nachega, 2000; Hadjimichael, 1997).

Fontos kérdés, hogy vajon a közös, rögzített árfolyamú valuta mennyire segítette a tagállamok fejlődését. Az 1950 és 1985 között a fekete-afrikai térségben átlag felett növekedtek a CFA-zóna tagjai. De 1986 és 1993 között 40%-kal romlottak a cserearányok, és a francia frank felértékelődött az amerikai dollárral szemben. Utóbbi hatása azért fontos, mert a francia gyarmati múlt ellenére a CFA-zóna legfontosabb kereskedelmi partnere az Egyesült Államok. A reálfelértékelődés mellett a konvergenciakritériumok betartása azt jelentette, hogy az 1980-as évek stagflációs válsága, majd az 1992–1994-es globális recesszió idején az államháztartás prociklikussá vált, és a deflációs hatásokat erősítette. A leromlott reálárfolyam alapú versenyképesség kikényszerítette a leértékelést.

A CFA-zónáról elmondható, hogy fejletlenségükben is viszonylag heterogén gazdaságok csoportjáról van szó. Az országok méretükben is jelentősen eltérnek. Benin és Togó iparilag

fejlettebb, és a tranzitkereskedelem is jelentős. Burkina-Faso, Mali, Niger tengerpart nélküli, mezőgazdasági országok. Az egy főre jutó GDP-ben Elefántcsontpart négyszer olyan gazdag, mint Bissau-Guinea. A növekedési ütem szórása nagy, a megtakarítások alakulásánál eltérések figyelhetők meg. Az régió belüli kereskedelem jelentősége 10% alatti. Az országok nyitottságának mértéke eltérő, 40% és 85% között szóródik (Boogaerde és Tsangarides, 2005). A CFA-frankzónában mint monetáris közösségben a legnagyobb kihívást a fiskális fegyelmezetlenség jelenti. Ugyanis – szemben az eurózónával – itt a tagság eleve elrendeltetett a francia gyarmati múlttal.

Az euróhoz való rögzítés, ha a 2001–2008 közötti eurófelértékelődést figyelembe vesszük, az amerikai dollárral szemben nem igazán segítette az USA piacán ezeknek az országoknak az export-versenyképességét. Az EU kereskedelmi súlya pedig 1996 óta 50%-ról 35%-ra esett vissza, így egyre kevésbé hat a kereskedelemre a rögzített CFA-frank/euró árfolyam kockázatmentessége (Goretti és Weisfeld, 2008).

¹² A csendes-óceáni francia területekre is létrehozták a CFA-frankkal egyező egységes valutát, a CFP-frankot (*le franc des Colonies Françaises de Pacifique*). Tagok: Új-Kaledónia, Wallis-et-Futuna, Francia Polinézia

¹³ Egyenlítői Guinea, amely 1985-ben, és Bissau-Guinea, amely 1997-ben csatlakozott, nem francia gyarmat volt.

¹⁴ A gyarmati időszakban több terület is a tengerentúli gyarmatok frankjának övezetébe tartozott, de függetlenné válásukkor sokan azonnal saját valutát vezettek be: Algéria, Guinea, Madagaszkár, Marokkó, Tunézia, Mauritánia, Komoró.

6.3. Az Öböl menti monetáris együttműködés

Az Öböl menti Együttműködési Tanács (Gulf Cooperation Council – GCC) tagállamai mind az olajbevételekből élnek. Bahrein, Kuvait, Omán, Katar, Szaúd-Arábia és az Egyesült Arab Emírségek a leghomogénebb gazdaságok a világ integrációi közül. Talán még a luxuskategóriájú turizmus a második kiemelkedő ágazat, amely egyébként szintén közös pont. A térséget gazdasági méretéből fakadóan Szaúd-Arábia dominálja. Louis és munkatársai (2008) mind az exportot, mind az importot tesztelve homogén szerkezetet mutattak ki, amely alapján az övezetet csak szimmetrikus sokkhatások érhetik. Ugyanígy Laabs és Limam (2002) eurózónával való összehasonlító OCA-elemzése, továbbá Jadresic (2002), Darrat és Al-Shamsi (2005) és Hebous (2006) konvergenciaelemzése is jelentős homogenitást, abszolút optimális valutaövezetet és erős béta- és szigmakonvergenciát mutatnak ki az Öböl menti térségben.

Mondhatnánk ugyan, hogy a GCC egységes valuta a szaúdi valutaövezet kiterjesztése, de ennek nem sok értelme a homogén olajexport és a 90%-os régió kívüli kereskedelmi arány miatt. A közös valutát a tagállamok a 2000-es bahreini csúcson határozták el. Az Öböl menti valutát 2010-ben tervezték bevezetni, de a világgazdasági válság miatt 2013-ig elhalasztották. Ennek az egységes valutának az értékállóságát a tagállamok olajbevételeiből felhalmozódó (dollár) devizatartalékaik garantálják. A GCC-országok által alkalmazott árfolyam-mechanizmus (ERM) nem az egymás valutájához való rögzítéssel vezeti fel az egységes valuta bevezetését, hanem minden tagállam az USD-hez rögzíti visszavonhatatlanul a nemzeti valutát.

Az öböl menti monetáris unió esetében a következő konvergenciakritériumoknak kell megfelelnie a GCC-tagállamoknak:

- Az infláció ne legyen magasabb, mint a hat tagállam átlaga + 2%.
- A három hónapos bankközi kamatláb ne legyen magasabb, mint a három legalacsonyabb kamatú ország átlaga + 2%.
- A költségvetési deficit ne haladja meg GDP-arányosan a 3%-ot.
- Az államadósság ne haladja meg GDP-arányosan a 70%-ot.
- A devizatartalékok mértéke érje el a négyhavi import értékének megfelelő összeget.

Az Öböl menti közös valutát az amerikai dollárhoz rögzítik, bár olyan ötlet is felmerült, hogy az olaj exportárához rögzítsék.

Az inflációs kritérium teljesítésével elsősorban Katarnak és az Egyesült Arab Emírségeknek van problémája, valamint az Emírségek a devizatartalék-minimumot nehézkesen érik el. Az államháztartásra vonatkozó adósság és deficitkritérium egyik országnak sem okoz gondot, mert az olajbevételekből képesek költségvetési többletet felhalmozni. A 2008–2010-es világgazdasági válság sem viselte meg igazán az Öböl menti államokat. Ugyanakkor infláció tekintetében 2008 jelentős átmeneti ugrást hozott, amely miatt halasztani kellett a közös valuta bevezetését.

6.4. Dél-Afrikai Rand Unió

A dél-afrikai Közös Monetáris Térség (Common Monetary Area – CMA) az 1910-től működő Dél-afrikai Vámunió (SACU) gazdaságára épül. Az 1960-as években a Dél-afrikai Köztársaság (DAK) pénze, a rand oly mértékben elterjedté vált az akkori vámuniópartnerek (Botswana, Sváziföld, Lesotho) között egyetlen általános, hivatalos fizetőeszközként, hogy 1974. december 5-én a négy SACU-tagállam létrehozta a Rand Monetáris Uniót. Ebből 1975-ben Botswana kilépett. Az 1990-ben a DAK-tól függetlenné vált Namíbia viszont 1992-ben csatlakozott az 1986. április 1-jétől már Közös Monetáris Térségnek nevezett valutaunióhoz. A CMA jelentős gazdasági térséget ölel fel, mert összességében a Szaharától délre eső fekete-afrikai országok össztermelésének 43%-át (2004) teszi ki, amelynek 90%-át egyébként a DAK gazdasága termeli meg.

A CMA távol áll a klasszikus (eurózóna által megtestesített) egységes valutaövezettől. Eleve nem nevezhető optimális valutaövezetnek a DAK és a másik három tagállam közötti fejlettségi szakadék következtében. A Tjirongo (1995), Lledo és munkatársai (2005), Gons (2006), Dwight (2006), Cobham és Robson (1994), Van der Merwe (1996), Metzger (2004), valamint Masson és Pattillo (2005) által elvégzett elemzések egyöntetűen megerősítik, hogy a CMA nem felel meg az optimális valutaövezet kritériumainak.

Ugyanakkor a CMA nem is célozza meg az egységes valuta elérését. Minden tagországnak joga van saját nemzeti valutát kibocsátani, amely csak a kibocsátó ország területén elfogadott. Emellett a dél-afrikai rand is hivatalos fizetőeszköz, és az egész CMA-ban használják, amit azok a bilaterális egyezmények szabályoznak, amelyet Lesotho, Sváziföld és Namíbia (LSN) a DAK-kal kötött. Az LSN-valutákat¹⁵ nem is kell rögzíteni a randhoz, tehát még a reálárfolyam-alapú versenyképesség monetáris kiigazításáról sem kell lemondaniuk. A CMA-nak nincs deklaráltan közös jegybankja sem, hiszen a rand kibocsátásáért a DAK felel, és Dél-afrikai Tartalékbank (South African Reserve Bank) koordinátori szerepet tölt be a monetáris térségben.

A négy CMA-tagállamnak kölcsönös az érdekeltsége, hogy részt vegyenek a monetáris együttműködésben, mivel az LSN-országok számára a DAK fontos felvevőpiac és tőkeforrás. Az LSN-csoport az utóbbi számára pedig fontos nyersanyag-beszállító és munkaerőforrás. A CMA-tagság az LSN-országoknak egyben szabad hozzáférést jelent a DAK pénzügyi, tőke- és értékpapírpiacaihoz. A CMA lényege tehát a tőkemobilitás és pénzforgalom magas szinten tartása és fokozása az LSN-országok és a DAK között.

A dél-afrikai gazdasági együttműködés kulcseleme a kompenzáció. Ez a SACU-ban is megvalósult már a vámbevételeket újraelosztó formula révén. A CMA-együttműködésben a pénzkibocsátásból származó (seignorage) bevételek kiesését kompenzálják az erre a célra létrehozott alapból, hiszen a rand használatával az LSN-valuták iránti kereslet csökken, így azokból kevesebb kibocsátására van szükség. Mivel nem követelik meg az LSN-valuták randhoz való rögzítését, így nincs is értelme konvergenciakritériumokat alkalmazni, hiszen a rand értékállóságát elsősorban a DAK monetáris politikája határozza meg, és a devizatartalék-fedezetet is csak a DAK alá tartozó Dél-afrikai Tartalékbank kezeli. Ilyen értelemben a CMA bilaterális dollarizációnak tekinthető. Minthogy nincsenek fiskális és monetáris kötöttségek, ezért nincs szükség olyan közösségi mechanizmusok kialakítására sem, amely az aszimmetrikus világgazdasági sokkhatásokat kezelné, hiszen minden tagország a saját nemzeti gazdaságpolitikáján belül szabadon reagálhat.

Wang és munkatársai (2007) számításai szerint egyébként a CMA-ban nem hogy nincs konvergencia, de az infláció és a reál effektív árfolyammozgás esetében szigmadivergenciát lehet megfigyelni, azaz a CMA átlagértékektől való eltérés (szórás) növekvő.

¹⁵ Szváziföld – lilangeni, Lesotho – loti, Namíbia – dollár.

6.5. Karibi monetáris unió

A Kelet-karibi Valuta Unió (*Eastern Caribbean Currency Union – ECCU*) gazdasági, földrajzi és népesedési tekintetben jelentéktelen csoport. Összesen 600 ezer lakosú területet ölel fel. A valutaunió tagállamait, akárcsak a CFA-övezetben, a gyarmati múlt tartja össze. Antigua és Barbuda, Dominika, Grenada, Saint Kitts és Nevis, Saint Lucia, valamint Saint Vincent és a Grenadine-szigetek mind brit gyarmat volt. További két sziget, Anguilla és Montserrat jelenleg is Nagy-Britannia tengerentúli területeinek minősülnek. A tagállamok közös valutája a kelet-karibi dollár.¹⁶ 1976-ig az angol fonthoz, azóta az amerikai dollárhoz rögzítették, 1 USD = 2,7 EC\$. A kibocsátásért a Kelet-karibi Központi Bank felelős. Monetáris tanácsában minden tagország egy-egy miniszterrel képviselteti magát.

Az ECCU különlegessége, hogy nem követel fiskális egyensúlyt a szigetországoktól. Ez különösen nagy kihívás, mert több közülük 100% feletti államadóssággal terhelt, ami nehézséget okoz az árstabilitás szempontjából is. Igaz, a Kelet-karibi Központi Banknak joga van gazdaságpolitikai iránymutatásokat kiadni, de ezek kevésbé kötik a tagállamokat. A kelet-karibi országok a világgazdasági sokkhatásokat éppen az anticiklikus fiskális politikájukon keresztül képesek nagyon hatékonyan tompítani, így az eurózónánál sokkal stabilabb növekedési ütemet és kisebb mértékű ciklikusságot képesek elérni. Az ECCU jövőbeni stabilitása tehát attól függ, hogy miként sikerül a 100–130%-os adósságszintet lejjebb vinni.

Éppen ezért a rögzített árfolyamot nem is elsősorban az infláció letörésén keresztül, hanem a devizatartalékok felhalmozásával biztosítják (IMF WP 07/34). Ilyen értelemben a kelet-karibi dollár rögzítése valutatanácsnak is tekinthető. A devizatartalékot közösen halmozzák

fel (*reserve pooling*). Ez a valutaunió sokkal inkább a pénzügyi szektor integrációja, semmint gazdaságpolitikai unió. Ezt a jelleget erősíti, hogy több pénzügyi szervezetet is közösségi szinten hoztak létre: Kelet-karibi Lakás-jelzáloghitel Bank (*Eastern Caribbean Mortgage Bank*), Banki és Pénzügyi Szolgáltatások Kelet-karibi Intézete (*Eastern Caribbean Institute of Banking and Financial Services*), Kelet-karibi Részvénytőzsde, Kelet-karibi Értékpapírpiac.

Habár a kelet-karibi országok homogén gazdaságok – főleg az USA és Európa felé banánexportőrök –, a homogenitás nem igazán játszik szerepet abban, hogy miért pont ezek az országok alkotják a valutauniót, ugyanis jövedelmük nagy része nem az egymással való kereskedelemről adódik.

¹⁶Az országsoport a Kelet-karibi Államok Szervezetébe (Organisation of Eastern Caribbean States) tömörül. A felsoroltakon kívül még a Virgin-szigetek tagja a szervezetnek, de nem a kelet-karibi dollárt használja, hanem az amerikai dollárt. Korábban voltak más szigetországok is a valutaunióban, de kiléptek (Brit Guayana, Barbados, Trinidad és Tobago). A kelet-karibi dollár előzménye egy korábbi valutaunió volt, amely a karibi brit gyarmatokat fogta össze, a Brit Nyugat-Indiák dollárja (West Indies Dollar).

6.6. Ázsiai monetáris kísérletek

A kelet-ázsiai térségben felvetődhetne a lehetőség, hogy akár az egyik nagy gazdaság, Japán vagy Kína valutáját vezessék be mindenütt (teljes dollarizáció). A regionális FDI-részesedés és a beszállítói kapcsolatok miatt Japán érdekelt a jen nemzetköziesítésében, vagyis abban, hogy a jent használják a nemzetközi gazdasági ügyletek elszámolásában, és alternatív horgony- és tartalékvalutaként az árfolyam-politikában. A térség devizapiacán azonban kevésbé jelentős a jen szerepe. Az egész délkelet-ázsiai térséget érintő 1997-es thai devizaválság előtt minden délkelet-ázsiai ország az amerikai dollárhoz rögzítette az árfolyamát, ezért a dollártartalékok szerepe felértékelődött. Ez lehetőséget adott volna arra, hogy a jen szerepe erősödjön, de a válság után visszaállt a dollársztenderd (Shirono 2009). Az elszalasztott lehetőség mögött Japán elvesztett évtizede áll, mivel a thai devizaválság idején a japán gazdaság stabilitására nem lehetett számítani.

Mindeközben, amíg Japán stagnált, Kína dinamikusan növekedett. 2010-re pedig már a kínai jüan is alkalmassá vált a dollár kiváltására. Sőt, a jüan nemcsak regionális, hanem globális szinten is fenyegeti a dollár pozícióit hosszú távon a nemzetközi pénz- és tőkepiacokon. Ugyanakkor a jüan nem konvertibilis valuta (a kötet megírásakor), ezért tartalékvalutaként és befektetési eszközként nem jöhet szóba. Ami a jen és a jüan között hosszabb távon eldönti a versenyt – nagyon valószínű, hogy az utóbbi javára – az, hogy az évente 1% alatt növekedő Japán vagy a 8–10%-kal bővülő kínai gazdaság lesz-e képes hosszú távon devizakínálattal ellátni az átlagosan 3–5%-kal növekvő ázsiai térséget. A gazdasági növekedés azért fontos, mert ezen keresztül lehet a térség többi országát Japán vagy Kína felé orientálni. Az amerikai dollár is versenyben van a regionális devizapiac dominanciájáért! Ugyanis minden ASEAN+3 a dollárhoz köti rögzítéssel vagy lebegtetéssel a nemzeti valutáját. Shirono (2009) megállapítja, hogy a jen szélesebb körű használatához Japánnak gazdasági együttműködéseket, szabad kereskedelmi övezetet és integrációt kellene kezdeményeznie.

Az ázsiai térség esetében igen kiegyensúlyozott a monetáris erőviszony. A japán jen, a kínai jüan és a koreai wong a régió belüli kereskedelem és tőkeáramlás szempontjából többé-kevésbé mind fajsúlyos valuta, ráadásul – mint külső deviza – az amerikai dollárnak e háromhoz képest is kiemelt szerepe van. A kiegyenlített monetáris erőviszonyok miatt a teljes dollarizáció

helyett inkább közös valutaegység létrehozására történnek kezdeményezések. Az Ázsiai Fejlesztési Bank az SDR és az ECU mintájára 2007-ben létrehozta az ACU (Asian Currency Unit – ázsiai valutaegység) elszámoló valutát, amely a térség valutáiból összeállított valutakosár. Egyelőre csak az Ázsiai Klíring Unió bankközi elszámolásokban használják, de a jövőben alapja lehet az ASEAN+3¹⁷-térség egységes valutájának. Az ACU-ban lapvetően a koreai wong, a jen és a jüan dominál, de vannak, akik javasolják az indiai rúpia, az ausztrál dollár, az új-zélandi dollár és a tajvani dollár bevonását (pl. Gupta és Palit, 2008; Gudmundssen, 2008).

Hogy az ASEAN+3-térség optimális valutaövezet lenne-e, azt a 2000-es évek elejétől vizsgálják, pl. Mundell (2002), Tae-Joon, Jai-Won, Shinji (2005). Az egységes valuta bevezetése kapcsán az elsődleges szempont, hogy az ASEAN+3-térség kereskedelméből mindössze az egynegyed rész régióon belüli kereskedelem (WTO World Trade Report), így a régióon belüli kereskedelem egységes valutában történő lebonyolítása kevesebb megtakarítást eredményez, mint az eurózóna esetében. Az ASEAN+3-térség nem homogén gazdasági szerkezetű, ugyanakkor a gazdaságpolitikai fundamentumok stabilak, a térség növekedése és a gazdaságszervezés központosítása (akár Kínában, akár Japánban, akár Thaiföldön stb.) lehetőséget ad a fiskális stabilitásra. Továbbá Korea, Japán és Kína rendelkezésére áll olyan mértékű jövedelem, amelyből akár létrehozhatók a kompenzációs közösségi alapok arra az esetre, ha a térség kevésbé fejlett országai az alulértékelés lehetősége híján versenyképességi veszteséget szenvednének. Ugyanakkor, mint azt Moon és munkatársai (2006: 15, 1. ábra) is kimutatják, a jen és a wong kivételével minden térségbeli ország valutája alulértékelt. Ez a helyzet kölcsönösen előnyös, hiszen így a japán és koreai befektetőknek olcsóbb a beruházás és a munkaerő jenben és wongban, míg a többi, kevésbé fejlett ország esetében, amelynek többek között Japán és Korea is fontos piaca, a reálárfolyam-alapú versenyképesség javul. Kérdés tehát, hogy az ASEAN+3-térség érdekelt lenne-e ennek a kölcsönösen előnyös helyzetnek a feladására azért, hogy egységes valutát vezessen be.

¹⁷ ASEAN: Brunei, Kambodzsa, Indonézia, Laosz, Malaysia, Mianmar, Fülöp-szigetek, Szingapúr, Thaiföld, Vietnam; +3: Kína, Japán és a Koreai Köztársaság.

C. Az Európai Unió politikái

Kengyel Ákos

1. Közös politikák az Európai Unióban

2. Integrációs szintű kormányzati és költségvetési funkciók

3. Közös monetáris politika az EU-ban

1. Közös politikák az Európai Unióban

Már az EGK-t létrehozó római szerződés a „négy szabadság” megvalósulásán alapuló közös piac megteremtését tűzte ki célul. Vagyis a négy szabadság (az áruk, szolgáltatások, tőke és munkaerő – majd később személyek – szabad áramlása, illetve mozgása) megvalósításával olyan térség kialakítása volt a cél, amelyen belül lényegében olyan *akadálymentes mozgás* valósul meg, mintha egy országon belül történnének ezek a folyamatok. A kitűzött célok megvalósításához kapcsolódóan már az integrációs folyamat kezdetétől szükség volt egyes területeken közös politikák kialakítására.

A közös piac megvalósításának eredeti célját *több lépcsőfokon keresztül* sikerült megvalósítani. Először a vámunió (a tagországok közötti szabad kereskedelem és a közös külső kereskedelempolitika kialakítása) valósult meg 1968 júliusára, majd a termelési tényezők (a tőke és a munkaerő) mozgása előtt álló akadályok lebontására kellett helyezni a hangsúlyt. Ez a valódi közös piac azonban sokáig nem tudott igazán kiteljesedni, aminek a magyarázata elsősorban a kedvezőtlen világgazdasági változásokban volt kereshető: az olajárrobbanások és a súlyos szerkezeti válság nyomán kialakult stagfláció az 1970-es években nem kedvezett az integrációs folyamatnak. Új lendületet az 1985 júniusában elfogadott *Fehér könyv* jelentett, amelyben az egységes piac kiteljesítésének programja fogalmazódott meg. Ezzel az integrációs folyamat újra lendületet kapott és az Egységes Európai Okmány elfogadásával 3 évtized után az alapszerződés szövegének jelentős módosítására került sor: a döntéshozatali folyamat reformja mellett a legfőbb újdonságot az újabb együttműködési területek, új politikák megjelenése jelentette.

Az egységes belső piac lényegében a *közös piac eredeti céljának*, vagyis a négy szabadság megvalósításának *maradéktalan kiteljesítését* célozta meg. Olyan fizikai, technikai és fiskális akadályok lebontására került sor, amelyek még továbbra is akadályozták a négy szabadság elvének megvalósítását. A *Fehér könyv*ben meghatározott végső határidő 1992. december vége volt. Ekkorra kellett tehát keresztülvinni a szükséges liberalizálási és szabályozási intézkedéseket, el kellett fogadni az uniós és nemzeti szinten szükséges jogi, szabályozási lépéseket. Tudjuk, hogy a belső piac azóta sem tökéletes, de a *Fehér könyv* mégis óriási jelentőségű áttörést hozott az akadályok felszámolásában, a valóban integrált európai piac kialakításában. Természetesen továbbra is számos területen szükség van a még mindig fennálló korlátok felszámolására, az egységes szabályozási keretek kialakítására és a nemzeti jogszabályok harmonizálására.

Mindeközben a pénzügyi integrációs folyamat is több hullámban haladt előre, és eljutott odáig, hogy a gazdasági és monetáris unió megvalósításának programját a maastrichti szerződés aláírásával elfogadták, és ennek eredményeként első körben 1999. januártól 11 tagországban

már bankszámlapénzként bevezetésre került az egységes valuta, az euró. Végül 2002. március 1-től 12 tagország kizárólagos törvényes fizetőeszközzé vált. Napjainkban pedig az immár 27 tagú Európai Unió 16 tagországa használja az eurót. Tehát az *integráció az egységes piaccal és a monetáris unióval eljutott a gazdasági integráció legmagasabb fokáig.*

Az integráció mélyülése természetesen nem mindig haladt előre töretlenül, számos problémát kellett megoldani és különböző érdekeket kellett összeegyeztetni ahhoz, hogy sikerüljön továbblépni. Ezek az ellentétek pedig több esetben a mai napig megakadályozták, hogy sikerüljön elérni a kívánatos célokat (elég csak a szolgáltatások egységes piacának problémájára, vagy a monetáris unió megvalósítása kapcsán az egységes monetáris politika és a nemzeti kézben maradt költségvetési politikák közötti feszültségre utalni).

Az integráció eredményes működése és a *belső és külső kihívásokra adandó európai válaszok* kidolgozása tehát értelemszerűen már a kezdetektől szükségessé tette, hogy a közösség (illetve az unió) szintjén megfelelő *hatáskörök alapján közös politikák* alakuljanak ki, amelyek köre az integráció mélyülésével fokozatosan bővült. A közös politikák fogalmán nagyon eltérő erősségű és jellegű politikákat és közösségi/unió szintű hatásköröket kell érteni (Kengyel, 2010). Az integráció jelenleg hatályos alapszerződése, a 2009. december 1-jén hatályba lépett lisszaboni szerződés (az Európai Unió működéséről szóló szerződés, EUMSZ) definiálja az Unió hatásköreinek típusait és területeit. Ennek értelmében egyértelművé vált az, hogy mely területeken kizárólagos az Unió hatásköre és mely területeken megosztott a tagállamok és az Unió között, valamint mely területeken rendelkezik hatáskörrel az Unió a tagállamok intézkedéseit támogató, összehangoló vagy kiegészítő intézkedések megtételére.

Az Unió kizárólagos hatáskörrel rendelkezik az alábbi területek szabályozásában:

- vámunió,
- a belső piac működéséhez szükséges versenyszabályok megállapítása,
- monetáris politika azon tagállamok tekintetében, amelyek hivatalos pénzneme az euró,
- a tengeri biológiai erőforrások megőrzése a közös halászati politika keretében,
- közös kereskedelempolitika.

Az Unió és a tagállamok között megosztott hatáskör alkalmazásának területei a következők:

- belső piac,
- a szociálpolitikának a szerződésben meghatározott vonatkozásai,
- gazdasági, társadalmi és területi kohézió,
- mezőgazdaság és halászat, kivéve a tengeri biológiai erőforrások megőrzését,
- környezetvédelem,
- fogyasztóvédelem,
- közlekedés,
- transzeurópai hálózatok,
- energiaügy,
- a szabadságon, a biztonságon és a jog érvényesülésén alapuló térség,
- a közegészségügy terén jelentkező közös biztonsági kockázatoknak a szerződésben meghatározott vonatkozásai.

A szerződés külön említ két politikát: a kutatás, technológiafejlesztés és az űrkutatás területét, valamint a fejlesztési együttműködés és humanitárius segítségnyújtás területét, ahol az Unió hatáskörrel rendelkezik egyes intézkedések megtételére, de a szerződés szövege hangsúlyozza, hogy ez a hatáskör nem akadályozhatja meg a tagállamokat saját hatásköreik gyakorlásában. Emellett megfogalmazódik, hogy a tagállamok *összehangolják gazdaságpolitikájukat*, amihez kapcsolódóan a Tanács fogad el intézkedéseket és átfogó iránymutatásokat. Az Unió a foglalkoztatáspolitikai összehangolása céljából is intézkedéseket hoz, és iránymutatásokat dolgoz ki, valamint a tagállamok szociálpolitikájának összehangolása céljából is kezdeményezéseket tehet.

Az Unió a *tagállamok intézkedéseit támogató, összehangoló vagy kiegészítő intézkedések végrehajtására* vonatkozóan rendelkezik hatáskörrel az alábbi területeken:

- az emberi egészség védelme és javítása,
- ipar,
- kultúra,
- idegenforgalom,
- oktatás, szakképzés, ifjúság és sport,
- polgári védelem,
- igazgatási együttműködés.

A lisszaboni szerződés életbelépése után is az Európai Unióról szóló szerződésben szerepel a közös kül- és biztonságpolitika, amely alapvetően továbbra is kormányközi jellegű együttműködés marad.

Az alábbiakban a *gazdasági integráció működését leginkább meghatározó néhány politika közgazdasági összefüggéseit vizsgáljuk meg*. A kereskedelempolitika belső és külső oldalának vizsgálatával, valamint a gazdasági és monetáris unióhoz kapcsolódó gazdaságpolitikai koordináció (ezt részben a költségvetés stabilizációs funkciójának elemzése kapcsán még a későbbiekben érintjük) és egységes monetáris politika kérdéseivel nem foglalkozunk, mert ezeket a kötet más részei elemzik. A következőkben részletesebben vizsgált politikák: a versenypolitika, a regionális politika, a külkereskedelem-politika, az agrárpolitika lesznek.

1.1. Versenypolitika

1.2. Regionális politika

1.3. Közös külkereskedelem-politika

1.4. Közös agrárpolitika

1.5. Közlekedéspolitika

1.1. Versenypolitika

A gazdasági integráció céljainak megvalósulása csakis az egyenlő versenyfeltételek biztosításával és a versenyző piacok kialakításával lehetséges. A belső piac működése szükségessé tesz a piaci kudarcok elkerülését. A versenypolitika a verseny különböző torzulásainak megelőzésére irányul, ezáltal elősegítve a piac megfelelő működését. A piac megfelelő működése lényegét tekintve azt jelenti, hogy az erőforrások allokációja a

legmagasabb szintű gazdasági jóléthez vezet. Az uniós szintű versenyjog fő célja, hogy lebontsa a tagállamközi kereskedelem szabadságát akadályozó korlátokat. A versenypolitika a tagállamok közötti kereskedelem érintettsége esetében az Unió szintjén szabályozza a *versenykorlátozások jogát és az államokra vonatkozó versenyszabályokat*. Az európai versenyjogot *párhuzamos hatáskörök* fennállása jellemzi: az uniós dimenziójú (a tagállamközi kereskedelmet érintő) magatartásokat a közös versenyjog szabályozza, az ilyen hatással nem rendelkező magatartások esetében pedig a tagállamok szabályai mérvadóak (Nagy, 2010).

Az európai versenypolitika az elsők között volt, amely a közös piac normális és hatékony működését szolgálta, hiszen a hatékony versenynek kiemelt szerepet szántak a források ésszerű allokációjában. „Az európai versenypolitika valószínűleg az egyetlen volt, ami majdnem hogy tandemben fejlődött a nemzeti politikákkal” (McGowan, 2000: 118).

A *versenykorlátozások joga (antitrösztjog)* közgazdasági megfontolásokon alapuló intézményvédelemként a versenyt mint intézményt védi, és nem a konkrét piaci szereplőket. Természetesen a verseny védelme közvetve a piaci szereplők és a fogyasztók védelmét is jelenti. A versenykorlátozások joga három területet foglal magába: *kartell* esetén a felek együttműködéssel, *fúzió* esetén összefonódással hozzák létre a piaci hatalmat; erőfölény esetén már létezik a piaci dominancia, és a versenyjog célja annak megakadályozása, hogy ezzel a *piaci erővel visszaéljenek*. Mindegyik esetben a versenypolitika fő célja a *piaci hatalom mint piaci kudarc kezelése*.

Az *államokra vonatkozó versenyszabályok* két egymással szorosan összefüggő területe az *általános gazdasági érdekű szolgáltatások és a liberalizációs joganyag*. A vállalkozásokra vonatkozó versenyszabályok annyiban vonatkoznak az államokra is, hogy a tagállamok nem tarthatnak fenn az uniós versenyszabályokkal ellentétes intézkedéseket: egy tagállam nem kötelezhet egy vállalkozást olyan magatartásra, amellyel ez utóbbi megsértené a közösségi versenyszabályokat, és ugyancsak nem engedélyezhet ilyen eredményre vezető magatartást. Azonban ez nem vonatkozik az általános gazdasági érdekű szolgáltatásokra és a jövedelemtermelő monopóliumokra, amelyek vonatkozásában a tagállamok különleges jogokat állapíthatnak meg. Az általános gazdasági érdekű szolgáltatások jellemző esetét a közszolgáltatások adják.

A vállalkozásokra vonatkozó versenyszabályoktól, ideértve az általános gazdasági érdekű szolgáltatásokat is, elkülönülten szabályozzák az *állami támogatások* kérdését, a belső piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítva a tagállamok által közvetlenül vagy közvetve nyújtott minden olyan támogatást, amely bizonyos vállalkozásoknak vagy bizonyos áruk termelésének előnyben részesítésével a versenyt ténylegesen vagy potenciálisan torzítja.

1.2. Regionális politika

Az integrációs folyamat sikeressége szempontjából stratégiai fontosságú cél elősegíteni a gazdasági és társadalmi kohézió erősítését, és csökkenteni a tagországok és régiók közötti fejlettségi különbségeket. Az egységes piacból származó előnyök kihasználásához, a tisztességes verseny feltételeinek megteremtéséhez szükség van a kevésbé fejlett és szerkezetváltási nehézségekkel küzdő térségek versenyképességét, fejlődési kilátásait meghatározó feltételek tudatos javítására, mivel a felzárkózás nem automatikus, nem lehet kizárólag a piaci erőkre építeni a fejlettségbeli különbségek csökkentésének elérését.

Az integráció szintjén szükséges regionális politika mellett szóló legfontosabb érv, hogy a gazdasági *integrációból származó jóléti nyereségek szétterítéséhez aktív eszközökre* van szükség, mivel a piaci erők szabad érvényesülése esetében az integrációból származó előnyök nem biztos, hogy minden régióban érzékelhetővé válnak, hanem épp ellenkezőleg: a fejlődés még inkább a központi fekvésű, fejlettebb régiókban koncentrálódhat. Az is fontos szempont, hogy a regionális fejlesztési támogatások ugyan adott régiót céloznak meg, de a *kedvező változások nemcsak a megcélzott régióra gyakorolnak pozitív hatást*, hanem az előnyöket részben más régiók is élvezik. Az integráció mélyül, a termelési tényezőket jobban kihasználják.

Gazdasági integráció esetében a regionális egyenlőtlenségek kezelése a legfontosabb feladatok közé tartozik, mivel a tartósan lemaradó országok nehezen képesek hosszabb időn át elfogadni ezt az állapotot. A kereskedelem liberalizálása és a gazdasági integráció alkalmazkodási kényszert idéz elő. A fokozódó verseny a régiókat az erőforrások átcsoportosítására kényszeríti a veszteségesse váló ágazatokból a nyereséges tevékenységek felé. Az éles versenyhelyzetben azok a régiók tudják eredményesen megállni a helyüket, amelyeket diverzifikált gazdasági szerkezet jellemez. Az integrációs folyamat annál inkább polarizál, minél inkább eltérő a tagországok gazdasági fejlettségi foka és gazdasági szerkezete. Tehát fennáll a *veszélye annak, hogy hatékony fejlesztéspolitikai támogatások alkalmazása nélkül az integráció inkább kiélezi, mint kiegyenlíti a partnerek közötti különbségeket a fejlettségi szint tekintetében.*

A közgazdasági elméletekben számos egymásnak *ellentmondó megközelítés fogalmazódott meg a piaci integráció reálkonvergenciára gyakorolt hosszú távú hatásairól.* Az egyes elméletek következtetései egymásnak ellentmondóak. Az elmúlt évtizedekben a divergencia erősödésének megmagyarázására irányuló törekvések azért is erősödtek fel, mert az európai integráció gyakorlati példáján keresztül is látszik, hogy a folyamatok egymással ellentétes irányú változásokat mutatnak, nemcsak időtávban vizsgálva a változásokat, de az egyes tagországok és régiók esetében egy időben megfigyelhető mind a konvergencia, mind pedig a divergencia. Általában az is látszik, hogy a kevésbé fejlett tagországok teljesítménye hosszú távon közeledett az uniós átlaghoz, ugyanakkor ezen országok elmaradott régióinak teljesítménye általában távolodott az uniós átlagtól, vagyis lassabb gazdasági növekedést tudtak csak felmutatni.

A *neoklasszikus növekedési és kereskedelemelméletek* értelmében a csökkenő hozadék miatt hosszú távon *egyértelmű a reálkonvergencia.* A tőke határtermelékenysége csökken, ami a megtakarításra való hajlandóság csökkenését eredményezi (mivel a kamatrátát megegyezik a tőke határtermelékenységgel), ez pedig a beruházási hajlandóságot is visszafogja. Ennek következtében a növekedés lelassul a nagyobb tőkeállománnyal rendelkező gazdagabb országokban és a szegényebb országokban alakul ki gyorsabb növekedés, aminek következtében elindul a felzárkózásuk. Ezen alapfeltevással ellentétben, ha növekvő hozadékokat tételezünk fel, akkor a modell éppen ellenkező következménnyel jár: vagyis divergencia következik be. A *divergencia az endogén növekedési elmélettel, az „új gazdaságföldrajzzal” és számos intézményorientált gazdasági elmélettel* magyarázható. Az endogén növekedési elmélet az emberi tőke és az innováció növekvő hozadékan alapul, az új gazdaságföldrajz az agglomerációs előnyökkel számol externáliákat és a szállítási és kereskedelmi költségeket figyelembe véve, míg az intézményi megközelítések olyan tényezőket is figyelembe vesznek, mint például a társadalmi tőke (Pelkmans, 2006: 339–342).

A regionális gazdaságtan elméletei komoly érveket sorolnak fel a *fejlett gazdasági tevékenységek egyes régiókban megvalósuló koncentrációja* mellett. A magyarázatok között szerepel többek között a méretgazdasági előnyök kihasználása, az úgynevezett agglomerációs előnyök kiaknázása, a kedvező munkaerő-piaci jellemzők és a tudás felhalmozódásából származó „külső gazdaságosság”, valamint az innovációs vezető szerep megléte. A feldolgozóipari tevékenységek szétterjedése mellett is szólnak érvek, pl. a munkamegosztás új térbeli kialakulása, szállítási és telekommunikációs hálózatok kiépítése a periferikus fekvésű régiókban, a központi régiókban kialakult telítettség és túlszűfolttság elkerülése (Armstrong és Taylor, 1993).

A spontán piaci alkalmazkodás elégséges hatásával szemben az *aktív regionális politika mint beavatkozó politika* mellett szólnak az alábbi megfontolások (Kengyel, 2008: 58–60):

- A legfontosabb érv a piaci rugalmatlanságokra és a termelési szerkezetre visszavezethető *strukturális gyengeségek kezelésének* szükségessége.
- Egy másik érv a *termelési tényezők kihasználásának* problémája: az erőforrások reallokációja lassabb ütemben következhet be, mint az társadalmilag elfogadható lehet. A munkaerő alacsonyfokú mobilitása ráadásul még inkább megakadályozza a fennálló egyenlőtlenségek kiegyenlítődesét.
- Az erőforrás-allokációból adódó egyoldalúságok kezelésének szükségessége. A tőke általában már az eleve fejlettebb régiókba áramlik: itt a magánberuházók gyorsabb megtérülésre számítanak, és megtakaríthatják az infrastrukturális beruházásokra fordítandó költségeik nagy részét. Ez a tendencia – ahol a fejlettebb még fejlettebbé válik, a kevésbé fejlett pedig legjobb esetben marad azon a szinten, amit elért – egyrészt jelentős nyereségekkel jár a magánberuházóknak, másrészt társadalmi költséget jelent a másik oldalon. Mindebből az következik, hogy abban az esetben, ha a magánvállalkozók döntéseit nem befolyásolja tudatos kormányzati politika, akkor jelentős társadalmi költségek merülhetnek fel.
- A támogatott régióban *hosszabb távon csökkenthetők az állami támogatások*, a közkiadások. Az állami ösztönzés, a gazdasági tevékenység támogatása felgyorsíthatja az adott régió fejlődését, a munkanélküliség csökkenhet, a szociális kiadások mérséklődhetnek, az adóbevételek pedig növekedhetnek.
- A hatékonyság fokozását előtérbe állító gazdasági érvek mellett figyelembe kell venni a legalább ennyire lényeges *politikai szempontokat* is. Minden társadalmi közösségben meghatározó a *szolidaritás* és a *tolerancia*. A gazdasági unió létrehozásakor a regionális egyenlőtlenségek csökkentését is fel kell vállalni, ami a különböző fejlettségű régiók közötti növekvő és nem tolerálható *jóléti különbségek mérséklését* igényli.

Az integráció szintjén kialakított regionális fejlesztési politika célja nem elsősorban a jövedelem-újraelosztás, hanem a *gazdasági növekedés elősegítése* kell hogy legyen. Az EU esetében lényegében az Unió regionális politikája keretében kialakult támogatási eszközök jelenthetik a *versenyképesség és a növekedés uniós szintű előmozdításának* és ezáltal a lisszaboni stratégiában, majd az ezt folytató Európa2020 programban megfogalmazott célok megvalósításának fő eszközrendszerét.

Az EU a *strukturális alapokból nyújtott támogatások eredményeként a gazdasági és szociális kohézió erősödését* várja. E támogatások hatásainak köszönhetően az érintett régiók

gazdasági és társadalmi szerkezetének kell átalakulnia. A támogatások alapvetően három területre koncentrálnak: az emberi erőforrások fejlesztésére, a vállalkozásoknak nyújtott segítségre és az alpinfrastruktúra kiépítésének előmozdítására. A támogatások rövid távú fejlődési tényezőként mindhárom területen hatással vannak az adott régió helyzetére, és olyan endogén és exogén fejlődést indítanak el, amelynek hatására hosszú távon is érvényesülő fejlődési tényezők alakulnak ki. E tényezők eredményeként csökken a munkanélküliség, emelkedik a jövedelem és javulnak az életkörülmények. Mindezek együttesen elősegítik, hogy csökkenjenek a fejlettségi szintbeli különbségek (Kengyel, 2008: 101–106). Természetesen a *hatások eredményes megvalósulásához számos feltétel szükséges*: az általános piaci konjunkturális helyzet mellett kiemelt szerepet játszik a nemzeti gazdaságpolitikai környezet és a jól meghatározott fejlesztéspolitikai célok kialakítása.

Nagyon fontos, hogy a strukturális alapokból származó *támogatások hatása tartós fejlődési következményekkel járjon, a támogatásoknak a fejlődés hajtóerőit kell mozgásba hozniuk*. E hajtóerők lehetnek exogének és endogének is. A gazdasági és társadalmi fejlődést olyan külső tényezők is segíthetik, mint a külföldi beruházások, a technológiatranszfer vagy a magasan képzett szakemberek letelepedése. Számos program irányul ezeknek a fejlődést hatásosan előmozdító tényezőknek a vonzására. Például az ipari ingatlanok alacsony áron történő értékesítése, a megfelelő infrastrukturális háttér kialakítása, a jól képzett munkaerő, a jó életkörülményeket biztosító városok mind növelik egy régió vonzerejét.

A tartós hatások szempontjából egy külföldi tőkeberuházás nyomán létrejött új üzem még nem tekinthető teljes sikernek: a beruházó pár év múlva elhagyhatja a régiót, ha máshol kedvezőbb feltételeket talál. Ebből adódóan *az exogén fejlődés ok-okozati láncolata csak akkor lehet teljes, ha feltételezhető, hogy az új vállalat ott marad* a régióban, folyamatosan megújítja versenyelőnyeit, és ezzel részt vállal a régió fejlődésének fenntartásában.

A gazdasági és társadalmi fejlődést belső okok is előmozdíthatják. *Ideális esetben az endogén fejlődés az erős gazdasági alapoknak köszönhetően spontán módon alakul ki*. Erős gazdasági alapokat az adott piacokon helytálló, a régióhoz kötődő versenyképes vállalatok és munkavállalók teremtenek. A gazdasági alapok erőssége épülhet egy gyorsan növekedő szektorra való specializálódásra.

A strukturális alapokon keresztül nyújtott támogatások a specializáció helyett inkább a diverzifikáció stratégiáját részesítik előnyben. Ebben az esetben másképpen alakul ki az endogén fejlődés önfenntartó köre. A strukturális alapok a régión belül kialakuló termelő-felhasználó kapcsolatok kialakulását segítik elő, a nagyobb vállalatokat a helyi alvállalkozókkal kiépítendő kapcsolatrendszer megteremtésére ösztönzik.

Egy *régió gazdasági sikere függ a nem piaci jellegű helyi hálózatok létezésétől is*. A „termelési rendszer” vagy „innovációs rendszer” fogalmait jelentik azt a gazdasági, társadalmi és politikai környezetet, amely képes megteremteni és fenntartani a saját sikertényezőit (Amin és Tomatey, 1995). Egy ilyen rendszerben a versenyelőny nem egyszerűen egyes vállalatoknál jelentkezik, hanem a helyi vállalatok között kialakult formális és informális hálózatok biztosítják folyamatosságát.

1.3. Közös külkereskedelem-politika

A közös külkereskedelem-politikát a Bizottság kompetenciájába helyezték, a Tanács egyetértése mellett. Ez azt jelenti, hogy a kereskedelempolitika vonatkozásában a Tanács csak

a Bizottság kezdeményezésére és javaslatára hozhat döntéseket, s a döntéseket kezdetől többségi alapon hozzák. A Bizottság javaslatait a Tanács csak egyhangú szavazatával utasíthatja el. A kereskedelempolitika területén az EU-rendeletek és -szabályok a nemzeti parlamentek jóváhagyása nélkül lépnek életbe. (Például, a magyar társulási szerződés kereskedelempolitikai része ezért nem igényelte a tagországok parlamentjei általi ratifikációt, s így az ún. Interim Megállapodások már 1992. március 1-jével életbe léphettek.) Az Európai Unió és a tagországok egyaránt tagjai a Világkereskedelmi Szervezetnek (WTO).

A közös kereskedelempolitikának számos összetevője van, bizonyos kereskedelempolitikai eszközökön alapul:

- a közös külső vámok, amelyek a vámunióból következnek és bevezetésük 1968-ra megtörtént,
- speciális vámpreferenciák alkalmazása (pl. GSP),
- mennyiségi kvóták alkalmazása a külsőkkel szemben (ez a jogkör az egységes európai piaccal 1992-től a nemzeti mennyiségi korlátozások felszámolásával került végérvényesen az Unió hatáskörébe),
- kereskedelmi szerződések megkötése más országokkal vagy kereskedelmi csoportosulásokkal (társulások, EFTA, ASEAN, Öböl menti országok vagy a mediterrán megállapodások),
- a közösség és a tagországok képviselte a nemzetközi kereskedelmi fórumokon, ahol a tagállamok nevében tárgyalásokat folytatnak (GAT/WTO),
- az EU eljárási szabályokat határozza meg a szubvenciókkal, a tisztességtelen versennyel vagy a dömping lefolytatásával kapcsolatosan (az antidömping-akciók a Bizottság hatáskörébe tartoznak, nemzeti államok csak sürgősségi helyzetben kezdenek ilyen akciókat, s azokat a Bizottság érvénytelenítheti),
- nem vámjellegű korlátok alkalmazása.

„A közös kereskedelempolitika mindazonáltal kívánatos, mert erősíti a Közösség alkuerejét. A kis tagországok különösen hasznot húznak belőle: saját jogon sebezhetőek lennének az amerikai vagy a japán nyomással szemben” (McAleese, 1990: 422).

A közös külkereskedelempolitika a gazdaságpolitikai szuverenitás korlátozásának területe, ez pedig a szorosabb integráció irányába tett lépés.

1.4. Közös agrárpolitika

A közös agrárpolitika (KAP) az Európai Unióban kialakított politikák közül az egyik legrészletesebben szabályozott és legkorábban létrehozott politika. Számos megfontolás alapján már az integrációs folyamat kezdeténél fontosnak tartották a részt vevő tagországok, hogy az integráció szintjén jöjjön létre az agrárszektor szabályozását és a támogatások nyújtását megvalósító közös politika. Az elmúlt évtizedek során több változtatáson ment keresztül ez a politika, de mindvégig megőrizte erősen *protekcionista jellegét*.

A közös agrárpolitika kialakításának számos oka volt. A mezőgazdaság helyzete az integrációs folyamat kezdetén több szempontból is meghatározó fontosságú kérdésnek számított Nyugat-Európában: ekkor még a foglalkoztatottaknak mintegy 25%-a dolgozott az agrárszektorban, ráadásul igen alacsony (a nemzetgazdasági átlag 40%-a körüli) jövedelem-színvonal mellett. Ez az *alacsony jövedelem nem biztosította az itt dolgozók megfelelő*

életszínvonalát, és nem volt elegendő az olyan beruházások végrehajtásához, amelyek a mezőgazdaság mint tökeintenzív ágazat technikai színvonalának fejlesztéséhez és a termelékenység javításához szükségesek lettek volna.

A támogatási politika kialakításához további érvet jelentett az a tény, hogy az Unió tagországai az agrártermékek termelése esetében *komparatív hátrányos helyzetben voltak a világ más térségei* – mindenekelőtt az USA, Kanada, Ausztrália és Új-Zéland – termelőivel szemben. Az éghajlati és talajadottságok, valamint a kedvezőbb birtokstruktúra és gazdálkodás következményeként ezek az országok jelentősen olcsóbban tudtak termelni. Ugyanakkor az EU-országoknak már az integrációs folyamat kezdetén fontos szempont volt az élelmiszerekből az *ellátásbiztonság megteremtése, vagyis a minél kisebb importfüggőség* elérése. Ehhez pedig az alacsony önellátottsági szintet fel kellett futtatni, hiszen a főbb termékcsoportokból az 1950-es évek végén ez még csak 40% körül alakult. Az önellátottság biztosítása saját forrásokból egyben azt jelentette, hogy a kevésbé hatékony, drágábban termelő uniós termelőket meg kellett *védni a külső versenytársaktól*. A mezőgazdaság támogatása mellett komoly *politikai megfontolások* is szóltak. Az agrárnépesség nagy aránya miatt valamennyi politikai pártnak jelentős bázist jelentettek a mezőgazdaságból élők, ezért minden kormányzat kereste az agrárválasztók kegyeit.

A támogatások mellett szólt az a megfontolás is, amely alapján a mezőgazdaság támogatása *össztársadalmi költségek (külső költségek vagy externáliák) szempontjából is kedvezőbb*, mint a támogatások nélküli helyzet. Vagyis ha nem lennének agrártámogatások, akkor nem lehetne a mezőgazdaságból elfogadható szinten megélni, nem lenne érdemes mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozni, ekkor megnőne a munkanélküliség, vidékről a városokba áramlana a népesség jelentős része. Ilyen körülmények között fejleszteni kellene a városok infrastruktúráját, a tömegközlekedést, új bérházak, iskolák, kórházak építésére lenne szükség. Mindennek az összes velejáró költsége jóval meghaladná a mezőgazdaságra fordítandó támogatások összegét. Hozzá kell tenni, hogy ez a megfontolás tovább él napjainkban is a *komplex vidékfejlesztési megközelítés keretében*. A vidékfejlesztés célja továbbra is a népesség megtartása, de már nemcsak a mezőgazdasági tevékenységek támogatásával, hanem éppen annak elősegítésével, hogy más tevékenységekből is meg lehessen élni.

Mindezen szempontok figyelembevételével az Unió alapító tagországai már a római szerződésben leszögezték, hogy szükséges a mezőgazdaság támogatása, és ebből a célból közös agrárpolitikát kell kialakítani. A közös politika létrehozása azért is szükséges volt, mert az agrártermékek esetében is *közös piacot* alakítottak ki, ami nemzeti agrártámogatásokkal nem működhetett volna megfelelően. Hiszen ha fennmaradhattak volna a nemzeti támogatások, akkor a közös piacon a nemzeti támogatások versenye alakult volna ki: az jutott volna nagyobb piaci részesedéshez, akinek a nemzeti kormánya nagyobb támogatást tudott volna nyújtani. Az *agrár közös piac* tehát *csak közös támogatási politika keretében* valósulhatott meg.

A KAP kialakítása során 3 fő alapelv érvényre juttatásának fontosságát fogalmazták meg:

- *közös piac kialakítása* (a piac egységességének elve): akadálymentes kereskedelem, közös árak, versenyszabályok és előírások,
- *közösségi preferencia*: védelem a külső versenytársakkal szemben, az EU termelőinek előnyben részesítése,

- *pénzügyi szolidaritás*: közös finanszírozás függetlenül a támogatásban érintett termékektől és országoktól.

A KAP 1962-ben kezdett el működni. Az *eredeti modell kizárólag az árpolitika segítségével* kívánta elérni a kitűzött célokat, így a jövedelempolitikai célt is. Az ártámogatási modell értelemszerűen erőteljes protekcionizmust igényel, s logikusan következik belőle az export támogatása. Ebben a rendszerben a politika középpontjában a garantált nagykereskedelmi árak állnak, melyeket a főbb termékféleségekre vonatkozóan évről évre meghatároznak (ezek kezdetben mintegy 30–40%-kal voltak a világpiaci árak felett). A garantált árak kialakításakor figyelembe veszik a termelési költségek alakulását, a kívánatos jövedelemszint biztosítását, a megtakarításra és beruházásokra szükséges bevételek szintjét. Amennyiben jelentősen eltérő nagykereskedelmi árak alakulnak ki a piacokon, akkor az EU a különböző *állami felvásárlási ügynökségeken keresztül beavatkozik* a folyamatokba. Jellemzően felvásárlás formájában: vagyis amikor a garantált áraknál alacsonyabb árak alakulnak ki, akkor keresletet támaszt, felvásárol és így húzza fel az árakat a kívánt szintre. Mivel a garantált árak magasabbak, mint a világpiaci árak, ezért az *exportot támogatni kell*: a külső piacokon elérhető alacsony exportárat lényegében kiegészítik a garantált ár szintjére.

Az EU saját termelőinek védelme érdekében az *olcsóbb importtal szemben rendkívül magas vámokat* és mennyiségi korlátozásokat vezettek be. Kialakították az úgynevezett leförlözés rendszerét, amely megakadályozta, hogy az import a belső áraknál alacsonyabb áron tudjon bekerülni a piacra. A leförlözés mozgó vám volt, amely mindig az aktuális importárra rakódott rá, ebből adódóan mértéke állandóan változó volt. A leförlözés több évtizedes nemzetközi tiltakozás után végül 1995 júniusában került megszüntetésre.

A kialakított agrárpolitika hatására, a magas áraknak és a garantált állami felvásárlásnak köszönhetően a mezőgazdasági termelés az 1960-as évektől gyors növekedésnek indult. A politika egyik fő célját, az önellátottsági szint elérését az 1970-es évek második felére sikerült megvalósítani. A kedvező támogatási rendszerből adódóan mindenki annyit termelt, amennyit csak bírt, ugyanis nem volt piaci korlátja a termelésnek: ha a piac nem ismerte el a magas árakat, akkor lehetett az állami felvásárlásra építeni. Mindennek következtében az *1980-as évek közepére általános túltermelés* alakult ki. Az évtized második felében 20–25%-os feleslegek halmozódtak fel. Emellett az intenzív művelés komoly környezetkárosító következményekkel is járt. Ekkorra a politika többi célját alapvetően sikerült teljesíteni, hiszen a mezőgazdasági *termelékenység javult, jelentős műszaki korszerűsödés* ment végbe, a mezőgazdasági termékek minősége magasabb színvonalú lett, a termésátlagok emelkedtek, a *piacok stabilizálódtak, az ellátásbiztonságot sikerült megteremteni*, a mezőgazdaságból élők megfelelő jövedelemszintje is kialakult. A támogatásoknak köszönhetően kiépült a mezőgazdaság „infrastruktúrája”: vagyis a hatékony mezőgazdasághoz nélkülözhetetlen tárolókapacitások, szállítóeszközök és hűtőházak.

Ugyanakkor *tarthatatlanná vált a politika finanszírozása*: az EU közös költségvetésének már kétharmadát az agrárpolitikára fordították. A fogyasztók számára is egyre elfogadhatatlanabbá váltak a világpiacinál jóval magasabb fogyasztói árak, amelyek fenntartását az egész társadalom megfizette, miközben az agrárnépesség aránya az eltelt évtizedek alatt drasztikusan, mintegy 3–4%-ra csökkent, és az ágazat GDP-n belüli súlya is jelentősen visszaesett. A politika protekcionista jellegével (többek között a mozgó vámként

bevezetett importlefölözéssel) és a magas exporttámogatásokkal az *egész világ agrárkereskedelmét torzította*, ami folyamatos konfliktusokhoz vezetett a valóban hatékony mezőgazdasággal rendelkező országokkal. Az EU fő versenytársai minden nemzetközi fórumon tiltakoztak az Unió agrárpolitikájának protekcionista és diszkriminatív jellege miatt.

Az 1980-as évek második felére kialakult belső helyzet (túltermelési és finanszírozási nehézségek) a külső nyomással együtt már elkerülhetetlenné tette a KAP átfogó reformját. Korábban több reformkísérletre került sor, de az igazán átfogó változásokat az 1992-ben elfogadott *MacSharry-féle reform* indította el (European Commission, 1992). A meghozott intézkedések jelentős szemléletbeli változásokat hoztak: az EU az *ártámogatási modell felől a közvetlen jövedelemtámogatási modell felé mozdult el*. Tehát a megfelelő jövedelemszint elérése már nem indirekt módon az árak magasán tartásával biztosítható, hanem megjelent a gazdáknak járó közvetlen támogatás alkalmazása. Ezzel kezdetét vette az ár- és jövedelempolitikai célok elérését biztosító eszközök szétválasztása.

A reform főbb intézkedései az alábbiak voltak:

- az ár- és jövedelempolitika szétválasztása (*decoupling* – vagyis a termelők jövedelemszintjét ne a magas árakon keresztül támogassák, hanem bizonyos feltételek teljesítéséhez kapcsolódóan közvetlen jövedelemkiegészítő támogatásokat nyújtsanak),
- a garantált árak csökkentése, közelítése a világpiaci árakhoz,
- a közvetlen kifizetések (kompenzációs kifizetések) bevezetése,
- termelési kvóták (csak bizonyos mennyiségig jár a támogatás és a felvásárlási garancia),
- ugaroltatás: az adott évben a gazdálkodó vállalja, hogy földjének 15–20%-át nem műveli meg, és ezért kap támogatást (az intézkedés is mutatja, hogy milyen komoly túltermelési válsághelyzet alakult ki),
- átképzési programok (cél a munkaerő kivonása a mezőgazdaságból),
- korai nyugdíjazás (támogatják az 55 év feletti nyugdíjba menetelt, ha a gazdálkodó felhagy a termeléssel),
- a fiatal gazdálkodók támogatása (35 év alatti gazdálkodók számára széles körű támogatások, hitelkonstrukciók).

A belső reformintézkedésekkel egy időben külső kötelezettségvállalás is született a *GATT uruguayi fordulój*a keretében. Ez a nemzetközi kereskedelem liberalizálásával foglalkozó körtárgyalás tűzte először napirendjére a világ agrárkereskedelmének liberalizálását. Nem véletlen, hogy a GATT történetében az uruguayi forduló volt a leghosszabb (1986–1993), mivel a mezőgazdaság kérdésköre – főleg az EU ellenállása miatt – rendkívül nehéz területnek bizonyult. Végül sikerült megállapodni abban, hogy a mezőgazdaságban az *egyetlen jogosan alkalmazható kereskedelempolitikai védőeszköz a vám* lehet (ennek eredményeként 1995 júniusától a lefölözés is megszűnt). Minden más védőeszközt fel kellett számolni, de azok hatását egyszeri vámosítás keretében lehetett ellensúlyozni. Ez azt jelentette, hogy meg lehetett emelni a kiinduló vámtételeket, de az elfogadott ütemezés szerint azonnal el is kellett kezdeni azok fokozatos csökkentését. Az EU a belső támogatások, az exporttámogatás és a vámok csökkentésére is nemzetközi kötelezettséget vállalt.

A Bizottság által elkészített *Agenda 2000* című dokumentum alapján az Európai Tanács 1999. márciusi berlini ülésén újabb reformintézkedések elfogadására került sor. Az Agenda

2000 az elkezdett reformfolyamat folytatását tűzte ki célul, a belső árak további csökkentésével, a közvetlen termelői támogatások részarányának növelésével, az élelmiszerbiztonság és minőség kiemelt szerepével, a termelés extenzivitásának fokozásával, a környezetvédelmi szempontok fokozottabb figyelembevételével. A változtatások igen óvatosak maradtak, alapjaiban nem került sor az agrártámogatások és a kedvezmények kialakult rendszerének megváltoztatására. Radikális reform végrehajtását nem merték felvállalni (European Commission, 2002).

Az Agenda 2000 igazi jelentőségét a *vidékfejlesztésnek mint a közös agrárpolitika „második pillérének”* körvonalazása adta. Az EU felismerte, hogy az agrárszektor jövőjének alakulása szorosan összefügg a vidéki térségek kiegyensúlyozott fejlődésével. Az európai mezőgazdaság versenyképességét javító piacpolitikai intézkedések mellett figyelmet kell fordítani az Unió területének 80%-át adó vidéki térségek átfogó fejlődésére is. A vidékfejlesztési politika fő célja olyan konzisztens és hosszú távú kereteket kialakítani, amelyek garantálják a vidéki térségek fejlődését, munkahelymegtartó és -teremtő képességét. A vidékfejlesztési politika egyik fő alapelve a *mezőgazdaság multifunkcionalitásának* elismerése, ami azt jelenti, hogy nem csupán az élelmiszer-előállító szerepet kell támogatni az agrárszektorban, hanem számos egyéb, elsősorban szolgáltatási tevékenység folytatását is.

2003-ban került elfogadásra az újabb mezőgazdasági reform, amelynek keretében az egész agrárpolitikára vonatkozó egységes elveket vezettek be (Halmi, 2007). A változtatások három kulcsszava a szétválasztás, a kölcsönös megfeleltetés és a moduláció:

- *A közvetlen kifizetések leválasztása a termelésről (decoupling).* A támogatás termeléstől való függetlenítésének céljából egy összevont gazdasági támogatást vezettek be (egységes farmtámogatási rendszer, Single Farm Payment/Single Payment Scheme – SPS). Ennek értelmében a támogatások nem függnek a termelés mennyiségétől, mivel ezentúl a 2000–2002-es periódusban az egyes mezőgazdasági üzemekre megállapított átlagos támogatást kapják meg a termelők további ellenőrzés nélkül. Ez szántóföldi növények esetében területalapú támogatást, míg az állattenyésztők esetében az állatprémiumot jelenti.
- *Kölcsönös megfeleltetés (cross-compliance).* A támogatások kifizetésének feltételeként számos betartandó előírást szabtak meg. Ennek értelmében 18 környezetvédelmi, növény- és állategészségügyi, állatjóléti intézkedéseknek kell megfelelniük a gazdáknak.
- *Degresszivitás és moduláció.* A támogatások elosztásakor az évi 5000 eurónál több közvetlen jövedelemtámogatást élvező gazdaságok esetében a közvetlen jövedelemtámogatások fokozatosan csökkennek. Az innen elvont összeg 80%-át az adott ország vidékfejlesztési forrásaihoz csoportosítják át, a maradék 20%-ot pedig uniós szinten osztják el újra.

2003-tól a *vidékfejlesztésre vonatkozóan három alapelvet* határoztak meg:

- versenyképes mezőgazdaság megteremtése az agrárgazdaság szerkezeti átalakításával,
- vidéki környezet védelme,
- vidéki közösségek gazdasági-társadalmi életképességének növelése.

A KAP működésében a *multiszektorális és integrált vidékfejlesztési megközelítés* megerősödése olyan változásokat indított el, amelyek következtében egyre nagyobb hangsúlyt kap a környezet állapotának figyelembevétele és általában a „vidéki örökség” védelme is. A politika a vidéki térségekben folytatott tevékenységek diverzifikálásának köszönhetően új álláslehetőségek megteremtéséhez is hozzájárul.

Az Európai Unió agrárpolitikája 2008-ban teljes körű állapotfelmérésen esett át. A „*Health Check*” nevű politikai felülvizsgálat hivatalos céljaként megfogalmazódott, hogy a mezőgazdasági termelőket fel kell készíteni arra, hogy sikeresen birkózzanak meg a következő évek kihívásaival, például az éghajlatváltozással, és a piac jelzéseinek megfelelően tudjanak gazdálkodni (European Commission, 2009). Az értékelés szerint a kiadások eloszlása jó irányban változott, így a piaci támogatások aránya immár a KAP költségvetésének 7%-ára zsugorodott. A reformnak köszönhetően stabilizálódtak a gazdálkodók jövedelmei az EU15 országaiban, azonban alacsonyabbak a többi szektorban dolgozók jövedelméhez képest. Az EU12 esetében a bevételek gyorsabb növekedésnek indultak. Kimutatták, hogy a területalapú támogatás több mint 90%-a a földtulajdonoshoz kerül, ami nagy pozitívum.

Az uniós költségvetésen belül a KAP-ra fordított kiadások aránya 43%, ez az EU GDP-jéhez képest nem jelent kirívó kiadásokat. Az EU összes GDP-jén belül a közkiadások aránya 45–50% körül mozgott az elmúlt évtizedben, a KAP aránya pedig 0,45% alá csökkent. Éppen ezért nem megalapozottak azok a kijelentések, amelyek a közös agrárpolitikára fordított mértéktelen költségekről beszélnek: a mezőgazdaság támogatása évente legfeljebb 20 centjébe kerül az uniós polgároknak.

Kétségtelen, hogy az agrárszektor több okból támogatást igényel a jövőben is. Ugyanakkor a politika működése napjainkra a *termeléstől független jövedelemtámogatás meghatározóvá válása miatt egyre inkább szociális támogatás jellegűvé kezd válni*. Ehelyett a fejlesztési célú támogatások felé kellene elmozdulni, vagyis a termelőknek a szociális jellegű jövedelemtámogatás helyett sokkal inkább olyan célzott fejlesztési támogatást kellene kapniuk, amely előmozdítja az erősödő globális piaci versenyben való helytállást.

1.5. Közlekedéspolitika

Az áruk, a személyek és a szolgáltatások szabad mozgása szempontjából is kiemelkedő szerepet játszik a közlekedéspolitika. Az Európai Unióban kialakított közlekedéspolitika eredeti fő célja olyan közös szabályok lefektetése volt, amelyek a tagországok területére irányuló, illetve területéről induló, vagy egy, vagy több ország területén keresztülhaladó nemzetközi közlekedésre vonatkoznak. A szabályozás a *közlekedési szolgáltatásokat (árufuvarozás, személyszállítás) érintő, a tagállami szabályozásokban meglévő korlátozások leépítésére irányult*. Ez a közlekedéspolitika liberalizációs és harmonizációt előmozdító, piaci oldala, amely szorosan összekapcsolódik más közös politikákkal, elsősorban a versenyszabályokkal. Megjelenési formái többek között a piacra lépési feltételek és az állami támogatások szabályozása, valamint a különböző műszaki, környezetvédelmi és szociális rendelkezések harmonizálása.

A közlekedés, illetve szállítás mint szolgáltatási tevékenység szabályozása mellett fontos eleme a közös közlekedéspolitikának a szükséges infrastrukturális háttér kiépülésének támogatása, a *transzeurópai közlekedési hálózatok kialakításának elősegítése*. Az integrációs

folyamat egyik előfeltétele, hogy elegendő mennyiségű és megfelelően fejlett (megfelelő minőségű) infrastruktúra álljon rendelkezésre, amely lehetővé teszi az országok, régiók között az áruk és szolgáltatások cseréjét. Ez magában foglalja a nemzeti infrastruktúrák összekapcsolását és a fő közlekedési útvonalak fejlesztését. Elsősorban a nemzeti közlekedési rendszerek fizikai, műszaki összekapcsolódását (interoperabilitását) kell javítani, és az egész integráció számára közös érdekeket képviselő, határokat átlépő közlekedési útvonalak fejlesztését kell előmozdítani.

A gazdasági integráció mélyülése mindenképpen igényli a közlekedési szolgáltatási piac egységesülését és a megfelelő infrastrukturális összeköttetések kiépítését. A nagyobb népsűrűségű területeken létrejövő központok, a körük kiépült ipari és szolgáltató egységek a nagyobb mozgásigény miatt sűrűbb, fejlettebb, kiterjedtebb közlekedési hálózatot igényelnek. E térségek gazdasága által megtermelt javak mennyisége és értéke az életszínvonallal párhuzamosan befolyásolja a közlekedés fejlesztésének intenzitását. A közlekedési igények egyrészt *keresleti oldalról* lépnek fel, hiszen a nagyobb gazdasági potenciál általában jellemzően nagyobb közlekedési igényt is generál. Másrészt a bővülő termelés, a megtermelt és értékesített javak volumene nagyobb lehetőséget is teremt a közlekedési hálózatok fejlesztéséhez, ami a közlekedési lehetőségek *kínálati oldalát* erősíti.

A közös közlekedéspolitika kialakítását számos megfontolás teszi indokolttá. A közlekedési szolgáltatások nélkül más iparágak működése sem képzelhető el, *az ágazat a többi szektor egyik inputját jelenti. A szállítási költségek a termékek árának jelentős részét alkotják*, ezért a piac szabályozásának hiánya akadályozhatja az áruk szabad áramlását. A közlekedési szolgáltatások további sajátossága, hogy az egyes szállítási módok (közút, vasút, folyami, tengeri, légi) egymással is versenyeznek, ezért e tevékenységeket a piaci konfliktusok elkerülése érdekében szabályozni kell. Sok esetben a közlekedési szolgáltatásokat végző vállalatok közszolgáltatóként jelennek meg, ami a kormányok erőteljes – pl. az árak megszabását vagy gazdaságtalan szolgáltatások fenntartásának előírását magában foglaló – beavatkozását vonja maga után. Az állami támogatások az EU versenypolitikájában fő szabályként tilosak, mert torzítják a versenyt, viszont a közlekedési ágazat esetében – annak közszolgáltatásként való fenntartása érdekében – szükséges és megengedett lehet a szabályozott támogatás. Ez a speciális körülmény is indokolttá teszi az uniós szintű szabályozás kialakítását.

Már a római szerződésben előirányozták a közös közlekedéspolitika kialakításának szükségességét, azonban csak az egységes belső piac megvalósítása keretében, az 1980-as évek második felétől indult el a *szállítási piacok megnyitását célzó átfogó jogalkotási folyamat*. A szabályozás kiterjedt a versenyszabályok érvényesítésére, a piacra jutás, a szakmához jutás kérdéseire, valamint a pénzügyi, műszaki, biztonsági, környezetvédelmi és szociális feltételek harmonizálására. A máig sem lezárult jogalkotási folyamat végső célja a szállítási piacok megnyitása, a közlekedési szolgáltatások szabad kínálatának biztosítása. Ez természetesen a különböző közlekedési módok esetében eltérő ütemben valósul meg (Czékus, 2010: 278–287).

A regionális különbségek csökkentésének és Európa gazdasági növekedésének meghatározó tényezője lehet az egész kontinenst behálózó közlekedési infrastruktúra kiépítése és fejlesztése, amely összekapcsolja a különböző adottságokkal rendelkező, egymástól távoli régiókat. Ha a közlekedési szolgáltatások liberalizációja nélkül nem valósulhat meg az áruk, a személyek és a szolgáltatások szabad áramlását feltételező közös piac, ugyanez a megállapítás fokozottan igaz a közlekedési infrastruktúrákra. Ez a hálózat az európai gazdasági vérkeringés

alapja: az áruk, a szolgáltatások, az emberek és az információk továbbításának, eljuttatásának infrastruktúrája: az utak, vasutak, vízi és légi utak. Ahogy a 19. században az Egyesült Államok esetében a transzkontinentális vasút kiépítése jelentős lökést adott az amerikai gazdaság gyors növekedéséhez és integrációjához, a jól kiépített *transzeurópai közlekedési hálózatok* is meghatározóak az egész kontinens fejlődése és versenyképessége szempontjából.

A transzeurópai hálózatok megteremtése csak a maastrichti szerződéssel került be az alapszerződés cikkei közé. Az EU felismerte az európai infrastruktúra fejlesztésének fontosságát. A transzeurópai közlekedési hálózatok (TEN-T) lehetővé teszik az európai gazdaság decentralizációját, mivel a *központi fekvésű és a periferikus elhelyezkedésű régiók között megteremtik a gyors összeköttetést, a távolságokat időben jelentősen csökkentik*. A fő cél a közlekedés és a szállítás gyorsabbá, biztonságosabbá tétele, a periferikus fekvésű régiók „közelebb hozása” az EU központi területeihez. Kerettervek készültek a nagy sebességű vasutak és a kombinált szállítási módok kiépítésére, útépitésre és a vízi utak fejlesztésére, a hagyományos vasútvonalak korszerűsítésére, repülőterek és tengeri kikötők infrastruktúrájának fejlesztésére. A kombinált szállítási hálózatok kiépítése kiemelt helyet foglal el a fejlesztési elképzelések között.

2. Integrációs szintű kormányzati és költségvetési funkciók

A kormányzatok alapvetően a következő funkciók betöltésére vállalkoznak, amelyek különböző politikák kialakítását eredményezik és eltérő mértékű költségvetési szerepvállalást igényelnek:

- *Allokációs funkció:* a kormányzat azért avatkozik be, hogy korrigálja a piac kudarcát az allokációs hatékonyság terén. Ehhez kapcsolódóan kerül létrehozásra például a kereskedelempolitika, a versenypolitika vagy az iparpolitika. Ez utóbbi lehet szektorális jellegű vagy a versenyképesség erősödését elősegítő gazdasági környezet javítására irányuló átfogó politika.
- *Fejlesztési funkció:* a gazdaság fejlődését, fenntartható növekedését megalapozó, a versenyképesség javítását elősegítő körülmények javítására irányul a beavatkozás (ilyen többek között az infrastrukturális háttér kiépítésének elősegítése, a kutatásfejlesztési és innovációs kapacitások megerősítése, az emberi erőforrások fejlesztése).
- *Stabilizációs funkció:* a kormányzatok fiskális és monetáris politikai eszközöket használnak a makrogazdasági egyensúlytalanságok (infláció, munkanélküliség, lassú növekedés, fizetésimérleg-problémák stb.) kijavítására.
- *Szabályozó funkció:* ez magában foglalja a piaci erők megfelelő működése számára kialakított keretek és az egyének magatartását meghatározó szabályrendszerek felállítását és ellenőrzését.
- *Elosztó (disztribúciós) funkció:* ebben az esetben nem a piac működésének hatékonyságára irányul a beavatkozás, hanem az elért jólét elosztására. Integráció esetében a regionális (kohéziós) politika kialakítása játszhat kulcsszerepet ezen a téren.
- *Szolgáltató funkció:* lényegében a közszolgáltatások különböző területeinek biztosítására irányuló tevékenység, ami az integráció szintjén hatáskörök és források hiányában nem jelenik meg költségvetési kiadások formájában, de a szupranacionális szint a szabályozási keretek kialakítására (pl. versenypolitikai megfontolásokból) már hatással lehet.

Ezek a funkciók a regionális integráció esetében is értelmezhetők. *Az egyes regionális blokkok költségvetése jellemzően nem tesz lehetővé számottevő fejlesztési, elosztó, stabilizációs és szolgáltató funkciót. Az integráció szintjén alapvetően szabályozó és allokációs kormányzati szerepkörökre vállalkoznak, amelyek viszont általában nem igényelnek költségvetési forrásokat.* Az egyes funkciók integrációs szintű betöltésében legmesszebbre az európai integráció jutott, ugyanakkor még ebben az esetben sem lehet a kialakított keretek között – amikor a GNI 1%-át éri el a közös költségvetés kiadásai – számottevő szerepvállalást elvárni. Elég csak a fejlett országok nemzeti költségvetését jellemző 45–50%-os átlagos aránnyal vagy néhány föderális állam költségvetésének súlyával összevetni ezt az arányt.

A kormányzati funkciók és a közös költségvetés összefüggéseinek vizsgálatát az európai integráció esetében érdemes alaposabban körüljárni (Kengyel, 2004). A közpénzügyekről szóló szakirodalomban a fiskális föderalizmus elmélete jellemzően a magasabb szintű (nemzeti) és az alacsonyabb szintű (szubnacionális, regionális) kormányzat közötti feladatmegosztás kérdésével foglalkozik. Ha az EU-t mint szupranacionális szintet bevonjuk ebbe a vizsgálatba, akkor egy harmadik szintet is figyelembe kell vennünk. Az EU által betöltendő kormányzati feladatokra vonatkozóan nincs jogilag pontosan meghatározott eljárásrend, egyedül a szubszidiaritás koncepciója ad némi eligazítást. A szubszidiaritás értelmében pedig minden döntést azon a szinten kell meghozni, ahol a legtöbb információ áll rendelkezésre és ezáltal a legjobb döntést lehet meghozni. A szubszidiaritás elve kapcsán hangsúlyozzák, hogy a döntéseket az érintett állampolgárokhoz minél közelebbi szinten kell meghozni. Ebben az összefüggésben az EU szintjére csak abban az esetben érdemes hatásköröket adni, amikor több előny származik valamennyi érintett számára abból, hogy nemzetek feletti szinten gyakorolják a döntési jogosítványokat.

Kormányzati szintek kiadásai föderális államokban (a GDP százalékában)

	Föderális	Állami	Helyi	Összesen
Ausztrália	15	15	1	33
	,7	,6	,9	,2
Kanada	13	17	7	37
	,3		,2	,5
Németország	30	8	7	46
	,1	,6	,4	,1
Svájc	9	12	8	30
	,9	,3	,5	,7
USA	15	7	7	30

	Föderális	Állami	Helyi	Összesen
	,9		,2	,1
EU15	1	44		45
	,1	,7		,8

Forrás: Halmai, 2007: 92.

A komolyabb költségvetési forrásokat igénylő kormányzati funkciók közül az EU szintjén viszonylag kevés valósul meg. A költségvetési forrásokat nem igénylő fő területek közül a versenypolitikai szabályozást és a közös kereskedelempolitikát érdemes kiemelni, amelyek az allokáció terén fontos szerepet töltenek be. Az egész integrációs folyamat lényegéhez kapcsolódik a közös kereskedelempolitika alkalmazása, amelybe legszélesebben értelmezve beletartozik a tagországok között kialakított szabályrendszer (tulajdonképpen a belső piac kiteljesítésének folyamata) és a külsővel szemben kiépített kapcsolatrendszer is. Jelenleg az EU költségvetési kiadásainak meghatározó részét, közel 80%-át az agrárpolitikával és a regionális politikával összefüggő kiadások képezik. Mindkét esetben allokációs és disztribúciós feladatokat lát el az Unió. A transzferek elsősorban redisztribúciós szerepet játszanak (alapvetően a gazdagabb régióktól a szegényebb régiók felé vagy a fogyasztóktól és adófizetőktől a mezőgazdasági termelők felé). A regionális politika esetében erős a fejlesztéspolitikai funkció. Az újraelosztási politika legtöbb területe érintetlen marad: így többek között az EU költségvetése nem foglalkozik jóléti transzferekkel (pl. munkanélküli segélyekkel), egészségügyi biztosítással, vagy például olyan közjavakkal, mint a védelem területe.

A gazdasági stabilizáló szerep – a monetáris politika kivételével – szinte kizárólag a nemzeti kormányok hatáskörében van. Ahogy az egységes piac fejlődik, az EU szabályozó szerepe egyre jelentősebbé válik, ugyanakkor ennek költségvetési vonzata nagyon csekély. Viszont az integrációs politikák számottevő költségvetési háttér nélkül is komoly befolyással bírnak a részt vevő országok közötti kapcsolatok alakulására.

A jövőbeli elmozdulást vizsgálva feltételezhető, hogy az európai gazdaság kiegyensúlyozott és dinamikusabb fejlődése érdekében szükség van a stabilizációs funkció eredményességének fokozására. A szimmetrikus sokkok esetében szükséges stabilizációnál a tagországok koordinált fellépésével lehet eredményt elérni, már csak a szükséges erőforrások nagysága miatt is. Az aszimmetrikus recesszió esetében viszont központosított költségvetési kiadásokra vagy a tagországok közötti transzferek nyújtására vonatkozó pontosan megfogalmazott szabályok elfogadására lenne szükség. A tagországok hozzáállása alapján azonban a jövőben sem látszik reálisnak, hogy a stabilizációs funkciót – akár csak az aszimmetrikus sokkok esetében – az Unió közös költségvetésén keresztül kívánnák ellátni. Az EU költségvetése egyelőre már csak nagysága miatt sem alkalmas makrogazdasági stabilizációs szerepre.

2.1. A stabilizációs szerepből adódó dilemmák

2.2. Az európai uniós szintű költségvetés feladatai

2.3. A költségvetés bevételi oldala

2.4. A költségvetés kiadási oldala

2.1. A stabilizációs szerepből adódó dilemmák

A kormányzati funkciók változásának lehetősége a gazdasági és monetáris unió megfelelő működéséhez kapcsolódóan merülhet fel hosszú távon. Az EMU létrehozása a monetáris politikanak a Központi Bankok Európai Rendszerére való átruházásával járt, azonban a fiskális politika továbbra is a nemzeti kormányok kezében maradt – azzal a megszorítással, hogy a Stabilitási és Növekedési Egyezményben foglaltakat be kell tartani. A megbízható közpénzügyek folytatásának első számú követelménye a nemzeti költségvetési hiányok csökkentése. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény kötelezi is a tagállamokat az egyensúlyi helyzethez közeli költségvetések fenntartására. Ugyanakkor a 2008–2009-es világgazdasági válság következtében a tagországok többségében átmenetileg jelentősen elszaladt a költségvetési hiány, amelynek lefaragása középtávon is komoly feladatok elé állítja az egyes tagországokat. A magas államadósság és államháztartási hiány következtében Görögországban 2010 tavaszára olyan válsághelyzet alakult ki, amelynek kezelésére az uniós országok kormányai az Európai Bizottsággal és a Nemzetközi Valutaalappal karöltve a korábbiakban elképzelhetetlen nagyságú hitelkeretet hagytak jóvá.

A monetáris unión belüli fiskális politikai kérdéseknek lényegében 3 vonatkozását lehet meghatározni:

- a nemzeti fiskális politikákkal szemben támasztott *szabályozási korlátok*,
- a *makrogazdaság-politikai koordináció* (melynek része a nemzeti fiskális politika) szélesebb körű vonatkozásai,
- az uniós szintű *stabilizációs funkció kialakításának lehetősége*.

A szabályozási korlátok az árstabilitás aláásásának megakadályozását szolgálják. Ezt a Stabilitási és Növekedési Egyezményben 1997-ben lefektetett célok testesítik meg. Ezek értelmében a tagországok költségvetési helyzetét középtávon egyensúly közeli vagy többlettel rendelkező állapotnak kell jellemeznie. Ennek elérését, illetve fenntartását az éves stabilitási programokban kell meggyőzően bizonyítani. Ezt a szabályt az egyezmény „megelőző oldalának” is nevezhetjük. Ezzel szemben a szabályozás „korrekciót megtestesítő oldala” a túlzottdeficit-eljárásra vonatkozik, amely szerint a 3%-os referenciaértéket meghaladó hiány már túlzottnak számít, ami szankciókat vonhat maga után, beleértve a nem kamatozó letét vagy akár a büntetés lehetőségét. Meg kell jegyezni, hogy az egyezmény azért tartja az egyensúly közeli állapotot kívánatosnak, mert recesszió idején ez bizonyos tartalékokat jelenthet ahhoz, hogy a hiány mértéke ne szaladjon 3% fölé. Recesszió idején az automatikus fiskális stabilizálók működésbe lépnek. 2005 júliusában az egyezmény reformjára került sor, hiszen számos tagország a lassú növekedés és az államháztartás problémái miatt már akkor sem tudta tartani a 3%-os hiányt. Lényegében az előírások „finomhangolása” történt meg. Nagyobb hangsúly helyeződött az államadósságok szintjének alakulására és a nyugdíjreformok

hatásainak figyelembevételére. A 2008–2009-es válság azonban még nehezebb körülményeket teremtett.

Maastricht óta az alapszerződés előírja, hogy nemcsak a monetáris unió tagjainak, hanem minden tagországnak kötelessége az árstabilitás és a kiszámítható államháztartási finanszírozás megteremtése, és valamennyi tagország részt vesz a gazdasági koordinációban. A tagországok saját gazdaságpolitikájukat közös ügyként kell hogy kezeljék. *A koordináció kifejezés eléggé lazának tűnő megfogalmazás, de a tagországok attól való félelmét, hogy egyre több gazdaságpolitikai eszközről kell lemondaniuk, csak ilyen módon lehetett tompítani.*

Az EU költségvetésének megkülönböztető jellemzője, hogy minden évben egyensúlyban kell lennie. *A kiegyensúlyozott költségvetésre vonatkozó szabály is nagyfokú hasonlóságot mutat a regionális szintű kormányzatok működéséhez.* A másik közös jellemző a makroökonómiai stabilizációért való felelősség hiánya. A nemzetek alatti és nemzetek feletti kormányzati szintek költségvetései a kormányzatok által betöltött szerepek közül a korábban említett másik hárommal kapcsolatban számos feladatot ellátnak, kivéve a stabilizációs funkciót. Ezért tehetjük fel azt a kérdést, hogy vajon ez a hasonlóság nem véletlen-e. Ennek vizsgálatára érdemes összeszedni a kiegyensúlyozott költségvetés mellett szóló érveket.

Nemzeti kormányzati szinten a kiegyensúlyozott költségvetési szabály szuboptimális állapotot idézne elő, mivel az üzleti ciklusok miatt a költségvetés fő bevételi és kiadási tételei jelentős ingadozásokat mutatnak. A kiadási oldal és az adópolitika fő tételei (pl. a munkanélküli segélyek és a jövedelemadó) is kötődnek a gazdasági ciklusokhoz, és ezen keresztül automatikus stabilizáló szerepet töltenek be recesszió esetén. *Regionális és szupranacionális szinten általában mind a bevételek, mind a kiadások nagymértékben függetlenek ezektől a ciklusoktól.* Az EU szintjén ez kiváltképp igaz, mivel a jóléti kiadások és a jövedelemadó hiányában nincs igazán összefüggés a költségvetési transzferek és a gazdaság rövid távú állapota között. Ezért lehet amellett érvelni, hogy ha a regionális költségvetések számára megfelelő a kiegyensúlyozott költségvetési szabály, akkor annak az EU szintjén is megfelelőnek kell lennie.

Ackrill (1998) tanulmányában amellett érvel, hogy a *kiegyensúlyozott költségvetésre vonatkozó szabály megváltoztatását az unióra váró jövőbeli kihívások sem teszik indokolttá.* A domináns kötelező kiadás – az agrárpolitikához kapcsolódó garanciák és a közvetlen jövedelemtámogatás – a tényezőktől függ, nem az üzleti ciklustól. Az agrárreform miatt az ártámogatáshoz kapcsolódó exporttámogatások, valamint az intervenciós és raktározási kiadások helyét egyre inkább átveszi a közvetlen jövedelemkiegészítő támogatás. Ez a folyamat egyben azzal a következménnyel is jár, hogy az *agrárkiadások egyre kevésbé függnak a kínálattól* és az euró-dollár árfolyam alakulásától, ezek helyett pedig a történelmileg kialakult termés hozamok és a jelenleg megművelt terület nagysága válik meghatározóvá. Ezek a tényezők pedig sokkal stabilabbak, mint a kínálat és az árfolyam alakulása, emellett közvetlenül kontrollálhatóvá válik a támogatás alakulása. *A közvetlen támogatások viszonylagos stabilitása* lehetőséget teremt arra is, hogy az agrárpolitikai támogatások részaránya fokozatosan csökkenthető legyen az EU költségvetési kiadásain belül. *A regionális politikai transzferek folyósítását sem rövid távú (stabilizációs) tényezők befolyásolják,* hanem sokkal inkább hosszú távú (újraelosztási, illetve fejlesztéspolitikai) szempontok határozzák meg.

Mivel a költségvetési politikai eszközök az EMU keretében is nemzeti kormányzati szinten maradtak, ezért nem lehet párhuzamot vonni a hagyományosan jellemző

nemzeti/regionális stabilizációs feladatmegosztás és a nemzeti/szupranacionális feladatmegosztás között. Az előbbi esetben a magasabb kormányzati szint hatáskörébe tartozik a stabilizációs szerep, miközben az utóbbi esetben az alacsonyabb kormányzati szint feladata a stabilizálás. Mindkét esetben a stabilizációs szerepet a nemzeti kormányzat tölti be. Tehát *mivel a nemzeti kormányok az EMU létrejöttével is maguknál tartották a fiskális politika stabilizáló elemei feletti ellenőrzést, ezért ilyen körülmények között a stabilizációs szerepet is nekik kell betölteniük.* Ennek értelmében a kiegyensúlyozott költségvetésre vonatkozó szabály fennmaradása tehát továbbra is indokoltnak tűnik.

A költségvetési politikáról és a közpénzügyekről folytatott viták manapság szinte kizárólag a pénzügyi erőforrások szűkösségéről és a nemzeti költségvetési konszolidációról szólnak. A megbízható közpénzügyek (*sound public finances*) folytatásának első számú követelménye a nemzeti költségvetési hiányok csökkentése. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény kötelezi is a tagállamokat az egyensúlyi helyzethez közeli költségvetések fenntartására. Ugyanakkor ezzel egy időben az az általános tendencia figyelhető meg, hogy a gazdasági növekedés serkentése és a foglalkoztatottsági szint emelése érdekében adócsökkentésre kerül sor. Ez a két politikai célkitűzés együtt nagyon restriktív keretet teremt a közkiadások számára, hiszen kis túlzással ez alapján a kiadások nagysága tulajdonképpen az adó- és deficitcsökkentés után megmaradó összeg.

Huffschild (2000) amellet érvel, hogy ez a megközelítés pontosan fordítottja a logikailag indokolt hozzáállásnak. Először kellene a szükségleteket és az elvárásokat meghatározni, és ahhoz kellene a szükséges források előteremtéséről gondoskodni. A bevételi oldal tehát a függő változó! Mindezek tükrében a költségvetési politikáról folytatott vitáknak a szükséges, illetve kívánatos kiadásokról kellene először szólniuk. Az EU esetében *makroökonómiai és strukturális okok miatt mind az Unió, mind a tagállamok szintjén szükséges lenne a közkiadások növelése.*

A magasabb kiadások mellett szóló makroökonómiai indok a *fenntartható gazdasági növekedés előmozdítása és a magasabb foglalkoztatottsági szint* elérése. Az európai gazdaság kiegyensúlyozott és dinamikusabb fejlődése érdekében szükség van a stabilizációs funkció eredményességének fokozására. A szimmetrikus sokkok esetében szükséges stabilizációnál a tagországok koordinált fellépésével lehet eredményt elérni, már csak a szükséges erőforrások nagysága miatt is. Az aszimmetrikus recesszió esetében viszont központosított költségvetési kiadásokra vagy a tagországok közötti transzferek nyújtására vonatkozó pontosan megfogalmazott szabályok elfogadására lenne szükség.

A kiadások emelésének szükségességét a társadalmi kohézió megerősítésére, a gazdasági szerkezet korszerűsítésére és a kibővülés után is hosszabb távon még fennálló problémák kezelésére vonatkozó megfontolások támasztják alá. Az EU-n belüli kohézió erősítése érdekében szükséges redistribúció kétségtelenül az uniós költségvetés feladata. A szerkezetváltás mindkét szint számára feladat: például néhány kiemelt fontosságú közös projekt (a kutatás-fejlesztés vagy a környezetvédelem területén) kiegészíthető koordinált nemzeti intézkedésekkel. Végezetül az új tagországok integrációjának hosszabb távon is fennálló finanszírozási összefüggéseinek kezelése természetesen a közös költségvetés feladata.

Az Unió szintjén a magasabb kiadásokat sem az EU költségvetésének hiányát tiltó rendelkezés, sem bármilyen szerződésbeli előírás nem akadályozza. Amennyiben a tagországok egyetértének az uniós költségvetés bevételeinek emelésében, akkor lehetőség nyílik a magasabb

kiadásokra a jelenlegi alapszerződés támasztotta korlátok között is. Csak a kiegyensúlyozott költségvetésre vonatkozó szabály megváltoztatása igényelné a szerződés megváltoztatását – amihez a Tanács egyhangú jóváhagyására és valamennyi tagország ratifikációjára lenne szükség. *A valódi korlátokat az új bevételi források bevezetéséhez szükséges egyhangúság és az 1,24%-os GNI-arányos költségvetési plafon megemeléséről szóló kormányközi megállapodás jelentik.* Ezeket az akadályokat nehéz elhárítani, és nagyon úgy tűnik, hogy hosszabb távon sincs esély a változásra.

Amennyiben továbbra sem sikerül a közös költségvetés nagyságára vonatkozó plafont megemelni, akkor csak pótmegoldásokat lehet találni. A szóba jöhető pótmegoldások elvileg a következők lehetnek:

- A tagországok bármikor létrehozhatnak az EU költségvetésén kívül működő, a tagországok hozzájárulásaiból fenntartott alapot, amelynek a kezelésével a Bizottságot bízzák meg. Erre a legjobb példával az Európai Fejlesztési Alap szolgál, amelyet a fejlődő országok támogatására már 1959-ben felállítottak és jelenleg is tagállami hozzájárulással működik.
- Lehetőség van hitelalapú pénzügyi eszközök létesítésére is. Ilyen volt pl. az Új Közösségi Eszköz (New Community Instrument – NEI), amelyet 1979-ben hoztak létre beruházási projektek támogatására és a regionális különbségek mérséklésére; vagy az 1993 óta működő SME (kis- és középvállalkozási) finanszírozási lehetőség. Ilyen különleges eszközök a Tanács minősített többségi döntésével vagy intézményközi megállapodással jöhetnek létre.
- Az Európai Beruházási Bankot is fel lehet használni a nagyobb költségvetési kiadások támogatására. Az EBB jelenleg is igen aktív a tőkepiacokon: az évi teljes hitelnyújtási összege meghaladja az EU közös költségvetésének egyharmadát, és hiteleinek 90%-át beruházások támogatására fordítja, amelyek nagy része magánprojekt. Az EBB számára új jövőbeli feladatkör lehetne, hogy a közpénzekből megvalósuló beruházásokat finanszírozó intézménnyé váljon.

2.2. Az európai uniós szintű költségvetés feladatai

Az Európai Unió meghatározott területeken saját hatáskörökkel rendelkezik, és elvileg ezekhez a feladatokhoz kapcsolódóan szüksége van erőforrásokra. Ugyanakkor távolról sem beszélhetünk a tagországok és az uniós szint között kialakított, világosan körülhatárolt föderatív jellegű munkamegosztásról, vagyis nem igazán egyértelmű, hogy milyen célokat is kell szolgálnia a közös költségvetésnek (Begg, 1999). Az EU költségvetése a politika és a gazdaság, a piaci integráció és a politikai unió határmezsgyéjén helyezkedik el.

Az integrációs folyamat logikájából következően és a tagországok elvárásainak ismeretében az uniós költségvetés feladataira és működésére vonatkozóan az alábbi négy fő cél elérését lehet meghatározni (Kengyel, 2007):

- Az uniós szintjén szükséges költségvetési kiadások mellett szóló legfontosabb érv a *közös politikák támogatása*. Az integrációs folyamat kezdetétől az agrárpolitika vált a leghangsúlyosabb szupranacionális politikává, amelynek keretében szükség volt az erőforrások közösségi szintű elosztására. A másik egyre hangsúlyosabbá váló terület a regionális politika, amelynek támogatására a strukturális alapok és a Kohéziós Alap keretében egyre jelentősebb összegek elosztására került sor. A többi politika finanszírozásában történtek hangsúlyeltolódások, mégis szinte marginális maradt az

ezekre fordított források nagysága. A közös politikák logikája megköveteli a megfelelő támogatási mechanizmusok kialakítását. A közös politikák jellemzője az is, hogy *ha egy politika létrejött, akkor már nem olyan egyszerű azt biztosítani, hogy valamennyi tagállam „fair” részesedést kapjon*, hacsak az adott politikát annyira el nem torzítják, hogy az már aláássa az eredeti célját. A jövőre nézve nagyon lényeges kérdés, hogy a közös költségvetés kiadásait érintő változtatások eredményeként az európai gazdaság versenyképességét, a gazdasági és társadalmi modernizációt előmozdító közös politikák megfelelő finanszírozása biztosított legyen.

- Az uniós költségvetés mellett szóló másik elméleti érv az integrációból származó *nyereségek és veszteségek kiegyensúlyozásának igénye lehetne*. Ez a logikus elvárás a gyakorlatban azonban nagyon nehezen lenne érvényesíthető. Nehéz olyan objektív, mérhető kritériumokat meghatározni, amelyek alapján valamiféle kiegyensúlyozó transzfermechanizmust lehetne bevezetni. Tény, hogy a közös piac létrehozása és továbbfejlődése egységes piaccá, majd gazdasági és monetáris unióvá nem jelent ugyanolyan nyereséget valamennyi résztvevő számára. Ennek tükrében lehet úgy érvelni, hogy a nyereségek egy részét a „nyertesek” fizessék be és a „vesztesek” kapják meg. Ezért lehet nagyon leegyszerűsítve olyan álláspontokat olvasni, hogy a németeknek a piacra jutás és a politikai integráció fejében jelentős nettó hozzájárulást kell fizetniük a közös költségvetésbe. A nettó pénzáramlás ebben az összefüggésben egy tisztességes árnak tekinthető a nem költségvetési jellegű előnyökért.

- Az integrációban részt vevő országok és régiók közötti *gazdasági és társadalmi kohézió erősítésének igénye* a harmadik magyarázat az uniós szintű költségvetési kiadások szükségessége mellett. A kohézió erősítése és a kevésbé fejlett tagországok felzárkózásának gyorsítása a keleti kibővülés miatt még inkább alapvető fontosságú feladattá vált, hiszen rendkívül megnöttek a tagországok és régiók közötti fejlettségi különbségek. A kohéziós célú forrásokra való jogosultság kritériuma egyértelműen a relatív fejlettségi szint és a szerkezetváltási problémák jól definiálható köre lehet. Az EU-ban ez az újraelosztás indirekt módon valósul meg, kimondottan csak a strukturális alapok és a Kohéziós Alap feladata a kohézió erősítését szolgáló jövedelem-újraelosztás, de *ez sem automatikus jóléti transzfermechanizmusként működik, hanem lényegében fejlesztéspolitikai támogatást jelent*.

- A negyedik szempont az uniós költségvetés feladatát tekintve az a megközelítés lehet, amely szerint az EU költségvetésének az integrációban részt vevő országok elvárásait kell kielégítenie: *a tagországok bizonyos szolgáltatásokat várnak el*, ugyanakkor a szolidaritás bizonyos szintjét is biztosítani kell a forrásokból való részesedés során. Ebben az összefüggésben a tagokat a fair visszatérítés érdekli, vagyis hogy *megfelelő egyensúly* legyen a hozzájárulások és a kapott támogatások között. Tehát a tisztességes visszatérítés nem jelent pontosan egyensúlyban levő visszafizetést, de elvárható, hogy a nettó befizetések és a támogatások közötti különbség ne legyen túl nagy, illetve arányban álljon az egyes országok gazdasági teljesítőképességével. Ez persze a legkényesebb kérdés, mert *a gazdasági teljesítőképességgel arányos tehervállalás alapján kellene minden tagországnak részt vállalnia a költségvetés finanszírozásából, ugyanakkor a közös politikák automatizmusa miatt elvileg a kifizetések tagországok közötti megoszlását nehéz előre arányosan meghatározni*.

Minél több tagországa van az EU-nak, annál fontosabb, hogy a közös politikák hatékonyan és átlátható módon működjenek. Amennyiben nem sikerül a közös költségvetés finanszírozására vonatkozó olyan elfogadható szabályozást kialakítani, amely biztosítja az arányos tehervállalást

és az egyes politikák sikeres megvalósítását, akkor kompenzációs csomagokról folyó alkuk határozhatják meg a közös költségvetésről folytatott tárgyalásokat.

2.3. A költségvetés bevételi oldala

Az alapszerződés értelmében a közös költségvetést teljes egészében saját forrásokból kell finanszírozni, azonban ezeket tételesen nem nevezik meg. A Tanácsnak – az Európai Parlamenttel való konzultációt követően – kell egyhangúan elfogadnia a saját forrásokra vonatkozó határozatot. A napjainkra kialakult helyzet azt mutatja, hogy a *valóban független saját források rendszerét nem sikerült kialakítani*. Pedig a valódi saját források, amelyek egyfajta finanszírozási autonómiát adnának az uniós szintnek, alapvető fontosságúak a közös költségvetés megfelelő működéséhez. Ezek hiánya és elégtelen nagysága esetében ugyanis a közös költségvetés szinte teljes mértékben a nemzeti költségvetésektől függ. Ebben a helyzetben nem csoda, hogy az egyes tagországok számára szinte kizárólagos szemponttá válik az uniós költségvetésben elért nettó pozíciójuk alakulása. Ilyen körülmények között az integráció szintjén komolyabb súllyal bíró és ezáltal több funkciót betölteni képes költségvetésre még hosszú távon sem lehet számítani.

A közös költségvetés finanszírozásában megjelennek a tényleges saját bevételek is. Ezen a téren az első jelentős változás 1970-ben következett be, amikor a tagországok befizetéseit a saját források rendszere váltotta fel ([European Commission DG for Budget, 2007b](#)). A vámunió 1968. júliusi megvalósulásának következményeként született meg a döntés arról, hogy a *vámok és az akkor még létező agrárlefölözések* már a közös költségvetés bevételi forrásai legyenek – csak a beszedésük költségeinek fedezésére lehetett azok 10%-át visszatartani. 2000 óta már 25%-ot tarthatnak vissza a tagországok a beszedéshez kapcsolódó költségek fedezésére. A hagyományos saját forrásokat tehát az EU-ba érkező importra kivetett közös vámok (cukorilletékek is) képezik.

A vámbevételek az 1980-as évekre fokozatosan csökkentek, hiszen a nemzetközi kereskedelem liberalizálása miatt (GATT-fordulók) egyre alacsonyabb lett az ipari vámok szintje, másrészt az EU preferenciális, szabad kereskedelmi és társulási megállapodásokat kötött, amelyekben eltörölte a vámok nagy részét. Emellett az integrációs folyamat következtében a tagországok közötti kereskedelem részaránya is emelkedett, vagyis elterelődött a kívülálló országokból származó termékek felől egymás felé a kereskedelem, ami a vámbevételek elmaradását eredményezte. Az agrártermékek esetében pedig a lefölözésből származó bevételek súlya az önellátottsági szint növekedésének következtében csökkent. *A hagyományos saját források napjainkban összesen a közös költségvetés bevételeinek csak 15%-át teszik ki* ([European Commission DG for Budget, 2007a](#)).

Miután a hagyományos saját forrásokból származó bevétel egy idő után kevésnek bizonyult, sürgetővé vált újabb forrás bevezetése. Elvileg ugyan már 1970-ben döntöttek az áfaalapú befizetés bevezetéséről is, de az adóalap harmonizálásának elhúzódása miatt csak 1980-tól vezették be a hozzáadottértékadó-bevételek meghatározott százalékának befizetési kötelezettségét. A befizetés kiszámításakor figyelembe vett áfaalap nem haladhatja meg az adott ország bruttó nemzeti jövedelmének 50%-át. Az áfabevételeknek 1980-tól 1%-át, 1986-tól 1,4%-át, majd az 1995–1999 közötti fokozatos csökkentés után újra 1%-át, 2002-től 0,75%-át, 2004-től 0,5%-át, 2007-től 0,3%-át kell befizetni. Az áfa-alapú forrás jelenleg kb. *15%-át éri el a közös költségvetés bevételeinek* ([European Commission DG for Budget, 2007a](#)).

A közös költségvetés finanszírozásának 1988-as reformja keretében akkor „*negyedik forrásként*” a GNP-alapú hozzájárulás került bevezetésre. Miután a közös agrárpolitika reformja és a GATT uruguayi fordulóján elfogadott megállapodás értelmében a mezőgazdaságban csak a vámok lettek az egyetlen jogosan alkalmazható védőeszközök, ezért az EU 1995 júniusától eltörölte az agrárlefölözéseket, és helyettük vámokat vezetett be. Ettől kezdve nincs értelme az első két saját forrásról külön beszélni, hiszen nincs érdemi különbség az agrártermékekre vagy a többi termékre kivetett importterhek között. Tehát azóta igazából harmadik forrásról van szó. 2002 óta a GNP-alapú befizetés helyett a GNI-alapú számításra tértek át. Ez a bevételi forrás tehát valamennyi tagország esetében azonos GNI-alapú befizetést jelent. 2007-ben pl. ez az arány a GNI 0,73%-a volt. A 2007–2013 közötti időszakban a GNI-alapú befizetéseknel Hollandia évi 605 millió euró, Svédország évi 150 millió euró összegű befizetési csökkentést ért el. Jelenleg a GNI-forrás a közös költségvetés bevételeinek 69%-át teszi ki.

A közös költségvetésnek néhány további saját bevételi forrása is van, ezek az összes forrásnak körülbelül 1%-át érik el. Ilyenek az uniós alkalmazottak jövedelemadó-befizetése, egyes EU-n kívüli országok uniós programokhoz való hozzájárulásai, valamint a versenypolitika kapcsán a vállalatokra kiszabott bírságok. A saját források rendszeréhez kapcsolódik a brit visszatérítés sajátos mechanizmusának szabályozása is. A Nagy-Britanniának járó visszatérítést 1985-ben vezették be arra való tekintettel, hogy a britek befizetési kötelezettsége és költségvetési részesedése között nagyfokú egyensúlykülönbség állt fenn. A visszatérítést azóta többször módosították, lényegi elemei azonban változatlanok maradtak. A visszatérítést Nagy-Britannia áfaalapú források befizetéséből való részesedése és az uniós kiadásokból az országnak járó részarány közötti különbség alapján számolják ki. A százalékpontban fennálló különbséget megszorozzák az összes uniós kiadás összegével, ennek 66%-át kapja vissza Nagy-Britannia. A brit visszatérítést GNI-arányosan a többi tagország fedezi. Az így kapott részesedéséhez képest azonban Németország, Hollandia, Ausztria és Svédország csak egynegyedét kell, hogy befizesse. A fennmaradó összeget a többi 22 tagország között osztják el.

A napjainkra kialakult helyzet alapján megállapítható, hogy a hagyományos saját forrásokból származó bevételek fokozatos térvetése és az elmúlt költségvetési időszakok során elfogadott változtatások következtében az EU költségvetésének bevételei egyre inkább a GNI-arányos bruttó hozzájárulásokhoz kötődtek. Mindez odavezet, hogy az EU közös költségvetését meghatározóan a tagországok közvetlen transzfereiből finanszírozzák. Ez a folyamat aláássa az Unió saját forrásokra épülő költségvetési gazdálkodásának elvét és az EU finanszírozási autonómiáját.

Számos javaslat született, de egyelőre nem sikerült újabb lehetséges közös bevételi forrásokról megegyezni. A hagyományos saját források mellett önálló saját bevételi forrásként többek között felmerült az áfabevételek jelentősebb részének uniós szintre történő befizetése, a társasági nyereségadó egy részének beszedési lehetősége, a gépjármű-üzemanyag jövedéki adójából vagy az alkohol és dohány jövedéki adójából részesedő uniós bevételi forrás bevezetése. Az új forráshoz kapcsolódóan minden esetben alapvető szempontnak kell lennie, hogy a várható bevétel viszonylag stabil legyen és arányban álljon az egyes országok fejlettségi szintjével is.

2.4. A költségvetés kiadási oldala

Az integrációs folyamat kezdete óta a közös költségvetés nagysága és a kiadások aránya is jelentős változásokon ment keresztül. Eleinte a kiadások nagy részét a közös agrárpolitika finanszírozására fordították. Az integráció mélyülésével és a taglétszám növekedésével párhuzamosan az EU költségvetése is megváltozott. Egyre jobban előtérbe került a tagországok közötti kohézió erősítésének igénye: az 1980-as évek végétől megerősödött a strukturális alapok szerepe. A többi közös politika finanszírozási háttere azonban továbbra is szinte elenyésző maradt. A két meghatározó politikára fordított kiadások részaránya az egyes költségvetési időszakok során szinte változatlanul az összes kiadás 80%-a körül alakult, és ez a jelenlegi költségvetési időszakban sem változik. Az agrártámogatások és a regionális fejlesztésre fordított kiadások meghatározó súlya egyértelműen rávilágít arra a megközelítésre, hogy a tagországok a közös költségvetés kiadásait alapvetően újraelosztási célokra kívánják fordítani, ahelyett hogy az unió előtt álló más közös célok elérését segítenék elő.

1988 óta középtávú költségvetési tervet (*pénzügyi perspektíva*, *Financial Perspective*) készít az EU, amely több évre szóló kiadási programot tartalmaz. Ez a korábbi évekhez képest sokkal nagyobb stabilitást biztosít az egyes kiadási tételek finanszírozásában, a több évre szóló programok támogatásának garantálásában. Így az éves költségvetési viták már a pénzügyi perspektíva által meghatározott sarokszámok keretein belül folynak. Érdekes, hogy a lisszaboni szerződés hatálybalépését megelőzően nem volt elsődleges jogi alapja a pénzügyi perspektíva készítésének, ezért annak elfogadását intézményközi megállapodással szentesítették. Az EUMSZ-be viszont már bekerült a többéves pénzügyi keret elkészítése. Annak hosszára vonatkozóan a szabályozás hagy némi mozgásteret, mivel csak azt határozza meg, hogy a költségvetési keretet legalább 5 éves időszakra kell kidolgozni.

Az 1988-as megállapodásban meghatározták a költségvetés forrásainak maximális nagyságát: ez az érték az 1988–1992 közötti időszak végére a bruttó nemzeti termék (GNP) 1,15%-áról 1,2%-ára emelkedett. Az 1993–1999 közötti időszakra szóló pénzügyi perspektíváról az 1992-es edinburgh-i csúcson született döntés: a költségvetési plafon a GNP 1,2%-áról 1,27%-ára emelkedett. A 2000-től 2006-ig tartó időszakban véget ért a költségvetési plafon fokozatos emelése: az 1999-es berlini csúcson született végső döntés alapján a plafon továbbra is a GNP 1,27%-a, illetve a GNI 1,24%-a maradt (2002-től tértek át a GNI-alapú számításra). A 2007–2013 közötti időszakban is a saját források aránya a GNI 1,24%-a maradt. A tényleges kiadások szintje 1988-tól 1999-ig fokozatosan emelkedett a GNP 1,15%-áról 1,22%-ára. A 2000–2006 közötti időszakban már csak 1,07%-ot ért el, majd a nagy nettó befizető tagországok határozott ellenállása következtében a 2007–2013 közötti időszakban 1%-ra csökkent a kifizetések aránya a GNI-hez képest. Ugyanakkor eközben abszolút összegben a rendelkezésre álló keret folyamatosan nőtt: az éves költségvetések átlagos összege az 1988–1992 közötti 47 milliárd ECU-ról az 1993–1999 közötti időszakra 72 milliárd ECU-re, a 2000–2006-os időszakban 92 milliárd euróra, a 2007–2013 közötti időszakban pedig már 117 milliárd euróra emelkedett.

2000-től a költségvetési kiadások alakulásában az Unió előtt álló feladatok helyett *elsődleges szempontként az egyes országok nettó pozíciójának alakulása lépett*. A költségvetési keretekről szóló vitákban már valamennyi tagország mindenekelőtt arra törekszik, hogy minél kisebb legyen a befizetési kötelezettsége, és a nettó egyenlege minél kedvezőbben alakuljon. Az egyes országok érdekét ebből adódóan szinte kizárólag az a szempont határozza

meg, hogy az agrártámogatásokból és a regionális támogatásokból mekkora összegre lesznek jogosultak az uniós költségvetésből. Az uniós költségvetésről folytatott vitákat tehát nem az Unió előtt álló közös érdekek védelme és azok szolgálata, hanem szinte kizárólag a transzferek iránti igények és a befizetések, valamint a transzferek közötti minél kedvezőbb egyenleg elérésének célja határozza meg.

A 2007–2013 közötti időszak költségvetési kiadási struktúrája változást hozott a korábbi szerkezethez képest: már nem a közös agrárpolitika jelenti az első kiadási tételt, hanem a versenyképesség javítása érdekében történő beavatkozások. A kiadási oldal 2000–2006 közötti struktúrájában még az agrárpolitika támogatása állt az első helyen a kiadások 46%-os részesedésével. A 2. kiadási tétel a regionális politikára fordított összegeket tartalmazta strukturális műveletek fejezetcím alatt (33%). Az Unió belső politikáira és a külső akciókra a költségvetés kiadásainak 6-6%-a jutott, adminisztratív kiadásokra 5%, tartalékokra 1%, az előcsatlakozási eszközökre 3% állt rendelkezésre.

A 2007–2013 közötti időszak 5 költségvetési kiadási fejezete a következő:

1. *Fenntartható növekedés*, amelynek keretében a növekedést és a foglalkoztatást támogató politikák és a kohéziós politika finanszírozása valósul meg.
2. *A természeti erőforrások megóvása és a velük való gazdálkodás*, magában foglalva a közös agrárpolitikát, a halászati politikát és a környezetvédelmet.
3. *Az európai állampolgárság* tartalmához kapcsolódó politikák támogatása, a szabadság, biztonság és jog térségének kialakítása.
4. *Az Európai Unió mint globális partner*, melynek keretében az EU külkapcsolatainak működtetéséhez és nemzetközi szerepvállalásához kapcsolódó kiadások jelennek meg.
5. *Az intézményrendszer fenntartásának költségei*.

A 2007–2013 közötti kiadási szerkezetet alapvetően pozitív változásként kell értékelni, hiszen a kialakított *fejezetek címei és sorrendjük jelzésértékűek*. A Bizottság a költségvetésre tett javaslatainál a *kiadások természetét és nagyságát az elérni kívánt célokkal arányosan* határozta meg, minden esetben a fő cél az eredményesség, a hatékonyság és a szinergia erősítése volt. Ezeket a fogalmakat a következőképpen lehet értelmezni:

- *Eredményesség*: amikor az uniós szintű intézkedés az egyedül járható út a szétdaraboltság megszüntetésére. Ezen a téren kiemelt szerepe van a meghatározó közös politikáknak (kereskedelempolitika, versenypolitika, közlekedéspolitika, agrárpolitika, halászati politika, monetáris politika, belső piaci politika), valamint az európai és a nemzeti szint közötti koordináció erősítésének (oktatás és képzés terén elsősorban a mobilitás támogatása; a közlekedési infrastruktúra európai léptékű keretekben történő fejlesztése; harmadik országokkal kialakított kapcsolatok terén együttes fellépés).
- *Hatékonyság*: amikor az uniós szintű beavatkozás nagyobb hozadékkal jár, az erőforrások és a szakértelem egyesíthető, az intézkedés jobban koordinálható. A fő célkitűzések eléréséhez szükséges kritikus tömeget így lehet elérni pl. a kutatási-fejlesztési politika terén vagy a műholdas navigációs rendszerek kiépítésében. A jobb koordináció a természeti katasztrófák és válsághelyzetek esetében lehetőséget nyújt a gyors reagáláshoz, vagy a bevándorlás és menekültügy terén kialakult problémák kezelésében is uniós szintű szerepvállalás indokolt az arányos tehervállalás érdekében,

és a külkapcsolatokat érintő számos kérdésben is hatékonyabb lehet az egységes fellépés (pl. globális szerepvállalás nemzetközi programokban).

- *Szinergia*: amikor az uniós intézkedések kiegészítő, serkentő, katalizáló hatással járnak, és ezáltal csökkenhetnek az egyenlőtlenségek. Ebben a tekintetben kiemelkedő jelentőségű a regionális politika, amely egyrészt a szolidaritáson alapul, de lényegében az egész európai gazdaság fenntartható fejlődését, gazdasági növekedését is megalapozza. Természetesen a fejlesztéspolitika a nemzeti és regionális szervekkel való együttműködés keretében, a nemzeti intézkedéseket kiegészítve kell hogy megvalósuljon. A közös agrárpolitika második pillérét jelentő vidékfejlesztési politika esetében is hasonló az uniós szintű beavatkozás jelentősége. De a biztonságpolitikai fenyegetések, a terrorizmus elleni fellépés is szükségessé teszi az uniós szintű összehangolást. A nemzetközi segélypolitika terén is indokolt az uniós együttműködés és koordináció.

Az eredeti bizottsági tervezet alapján a 7 éves időszak átlagában a tényleges kifizetések a GNI-nek 1,14%-át érték volna el, a tagországok közötti vitákat 2005 decemberében lezáró brüsszeli csúcson a kiadásokat a kötelezettségvállalások szintjén végül a GNI 1,045%-ában rögzítették. Ezen az Európai Parlamenttel 2006 tavaszán született megállapodás annyit tudott változtatni, hogy ez az arány 1,048%-ra emelkedett; a tényleges kifizetések arányát pedig végül 1%-on rögzítették.

Összességében megállapítható, hogy a nettó befizetők igényeinek elfogadása miatt az eredeti bizottsági tervezet kiadásainak nagyságában és az egyes tételek egymáshoz viszonyított arányaiban jelentős eltolódások következtek be. A viták során látszott, hogy az agrárpolitika finanszírozásához senki sem mert hozzányúlni – mindenki tiszteletben tartotta a 2002 októberében kötött kompromisszumot. Ennek viszont az lett az eredménye, hogy a piaci támogatások és a közvetlen kifizetések szinte változatlan szinten tartása és a kohéziós politika fontosságának elismerése mellett csakis a többi kiadási tétel terén lehetett komolyabb csökkentéseket elérni.

Az új költségvetési fejezetcímek ellenére a 2007–2013 közötti költségvetés lényegét tekintve tehát nem eredményezett radikálisan új kiadási szerkezetet. Alapvetően a korábban kialakult kiadási tételek kisebb arányeltolódásokkal történő folytatása határozza meg a költségvetést. 2007–2013 között nem következett be szakítás az agrárpolitika kitüntetett arányt képviselő finanszírozása terén, és részben ennek következményeként az európai gazdaság versenyképességét erősítő legfontosabb közös eszközök (például a K+F-re fordított támogatások vagy oktatási programok) jelentős megerősítésére sem került sor (Kengyel, 2008).

3. Közös monetáris politika az EU-ban

Palánkai Tibor

A gazdasági és monetáris unió az integrációt a gazdaságpolitikák szférájában valósítja meg. A gazdaságpolitikák egységesítését (bizonyos adóharmonizáció), koordinációját (költségvetési politikák) és a közös politikák (monetáris politika) kiterjesztését egyaránt képviseli. A monetáris integráció szempontjából kiemelt jelentősége van a *közös monetáris politikának* (kamat és árfolyam-politika), amihez szorosan kapcsolódik a *gazdaságpolitikák bizonyos*

területeinek a koordinációja. Az EMU-val a gazdaságpolitikai intézményrendszer és működésének új struktúrája alakul ki, amely az EU-ban számos sajátosságot mutat más „szövetségi rendszerekhez” képest. Miközben a monetáris politika kapcsán új uniós felelősségek és kompetenciák jelennek meg, az intézményrendszer sajátos struktúrájában a „kormányközi jelleg” továbbra is erőteljes marad. Az EMU működésének problémái a jövőbeni intézményi reformok irányát nyilván nagyban meghatározzák majd.

Az uniós monetáris politika szempontjából kiemelt szerepe van az *Európai Központi Banknak* (EKB), valamint a *Központi Bankok Európai Rendszerének* (KBER). Ezek felállításáról a maastrichti protokoll intézkedik (European Central Bank – ECB, valamint a European System of Central Banks – ESCB). Az KBER az Európai Központi Bankból és a nemzeti központi bankokból áll. A bank fő feladata, hogy őrködjön az „*árstabilitás fenntartásán*”, amit úgy határozott meg, hogy az *inflációt 0 és 2% között kell tartani*, és a monetáris politikát ennek kell alárendelni. Az KBER hatásköre, hogy meghatározza és végrehajtja a közösség monetáris politikáját, külföldi valutaműveleteket folytat, kezeli a tagállamok hivatalos valutatartalékait és biztosítja „a pénzügyi rendszer zökkenőmentes működését”. Az Európai Központi Bank és a Központi Bankok Európai Rendszere 1999. január 1-jével kezdte meg működését.

Kezdetől egyetértés volt abban, hogy a monetáris integrációhoz olyan *központi bankra van szükség*, amely *független és kellő hatáskörrel ruházzák fel*. A nemzeti pénzpoltika ugyanis gyakran alárendelődött a rövid távú kormányzati és választási érdekeknek, s a kormányok hosszabb távra inflatorikus hatású politikákkal vásároltak szavazatokat. „Kutatások tömege bizonyítja, hogy minél függetlenebb egy ország központi bankja, annál alacsonyabb az inflációs rátája közép és hosszú távon. Ha a kormányoknak túl sok beleszólásuk van a kamatok megállapításába, fel fogják használni ezt a hatalmat a választások előtt, hogy fellendülést produkáljanak, amit aztán inflációs robbanás követ, amint a szavazatokat megszámlálták” (*The Economist*, April 20, 1991: 19). „Nehéz elkerülni azt a következtetést, hogy erőteljes kapcsolat van a központi bank függetlensége és az árstabilitás között. Németországnak és Svájcnak a leginkább független a központi bankja, s a legalacsonyabb inflációs rátáknak örvendenek” (Emerson és Huhne, 1991: 68). Ugyanakkor számos vizsgálat azt bizonyítja, hogy „önmagában a jegybank függetlensége nem elégséges az alacsony inflációs ráta eléréséhez” (Sipos, 2002: 93). Viszonylag erős pozitív irányú kapcsolat van például az infláció és a költségvetési hiány között, de ez utóbbihoz nem sok köze van a központi bank függetlenségének.

Sipos Ágnes a jegybanki függetlenség három oldalát különbözteti meg. A *személyi függetlenség* leginkább abban vizsgálható, hogy „milyen befolyása van a kormánynak a jegybank vezetésének a kinevezésére”. A *pénzügyi függetlenség* szempontjából „kulcskérdés, hogy az állam közvetlenül vagy közvetve finanszírozhatja-e a kiadásait központi banki hitelekkel”. A *funkcionális függetlenség* azt feltételezi, hogy „a jegybank az államtól függetlenül határozhassa meg és hajthassa végre a pénz- és valutapolitikáját” (Sipos, 2002: 85). Mind az EU, mind a magyar központi bank megfelel ezeknek a követelményeknek.

AZ EKB-nak is rendelkeznie kell a nemzeti központi bankok összes attribútumával, hogy funkcióit megfelelően betölthesse. Az egységes valutának biztosítani kell a törvényes fizetési eszköz szerepet, vagyis annak elfogadását senki sem utasíthatja vissza. Az egységes valutát a közös központi banknak kell garantálnia, és rendelkeznie kell a pénzkibocsátás jogával. Az államadósság és hiány finanszírozásában három fontos arany szabályt kell betartani:

- Nincs lehetőség a hiány finanszírozására pénznyomáson keresztül.
- Nincs lehetőség a hiány finanszírozására privilegizált forrásokból, csak a pénzügyi piacról.
- Nincs lehetőség mentőakciókra a bajba jutott kormányok számára (no bail out).

A gazdaságpolitikai koordinációk fő fóruma az ECOFIN (EU Council of Economic and Finance Ministers), vagyis a tagállamok gazdasági és pénzügyminisztereinek a tanácsa. A döntések meghozatala az ECOFIN hatáskörébe tartozik.

- A Tanács minden évben átfogó gazdaságpolitikai irányelveket és irányszámokat határoz meg az inflációra, a költségvetésre és az árfolyam-stabilitásra.
- Eldönti, hogy az euróövezetben részt vevő országban kialakult-e túlzott mértékű deficit, s ha igen, ajánlásokat tesz az érintett országnak a helyzet felszámolására.
- Miután 1999-ben az eurót bevezették, joga van, hogy büntető intézkedéseket hozzon az övezet azon országaival szemben, amelyek túlzott mértékű deficittel rendelkeznek, ami a Tanács 1990-ben elhatározott, majd a maastrichti szerződés által megerősített ún. „sokoldalú ellenőrző” (multilateral surveillance) funkcióján alapul.

A tagállamok az amsterdami szerződés keretében 1997-ben elfogadták az ún. *Stabilitási és Növekedési Paktumot*, ami szerint a tagállamok többéves stabilitási program mellett kötelezték el magukat. A tagállamoknak továbbra is a GDP 3%-át meghaladó hiányt kell elkerülniük, de középtávon a „kiegyensúlyozott költségvetést” célozták meg. Amennyiben a költségvetési irányszámok teljesítése nem sikerül, a Tanács figyelmezteti az illető országot. Nem teljesítés esetén egy speciális eljárás végén a tagállamot kötelezhetik, hogy a GDP-je 0,2%-át nem kamatozó letétbe helyezze el a közösségnél. Ha a tagállam két éven belül nem képes költségvetése rendbetételére, akkor a betét vissza nem térítendő pénzbírsággá alakítható át. A büntetés nem automatikus, hanem az euróövezet tagjai többségének az egyetértésével szabható ki. Ha az ország recesszióba kerül, mentesülhet a „büntetéstől”.

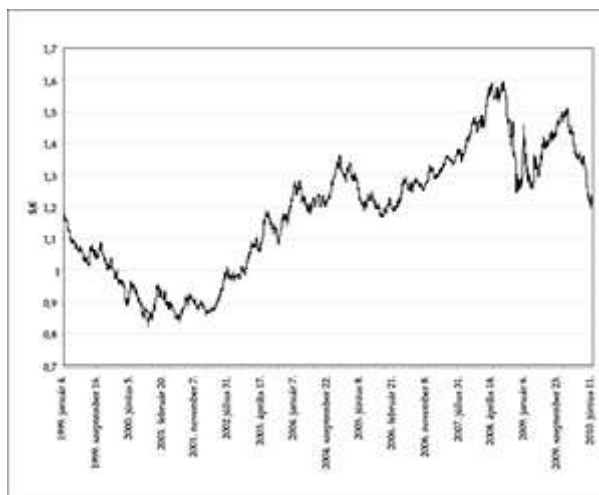
Az EMU a monetáris politikát tehát uniós szintre emeli, miközben a költségvetési politikák a Stabilitási és Növekedési Paktumban meghatározott feltételeken túl alapvetően megmaradnak nemzeti kompetenciában. „Az EMU-blokk majdnem hogy egyedülálló a világ valutauniói között azzal, hogy nem rendelkezik központi kincstári hatósággal, amelynek lényeges szerepe lenne az adóztatásban és a kiadásokban” (Crawford, 1996: 299).

A bevezetését követő mintegy 10 évben az euró és az eurózóna gazdaságainak teljesítménye meglehetősen ellenmondásos képet mutatott. A teljesítményekben a stabilitás és az instabilitás egyaránt jelen volt, a folyamatokat külső és belső tényezők egyaránt meghatározták. A globális konjunktúra mellett szerepük volt a nemzeti politikáknak, de ugyanúgy a közösségi szintre emelt monetáris politika hatásai is tetten érhetők voltak. Az egyes országok teljesítménye továbbra is erőteljesen különbözött mind a makrogazdasági fejlődésben, mind a napirendre került reformok végrehajtásának következetességében.

Az elmúlt időszakban az euró árfolyamára kisebb-nagyobb hullámzások mellett stabilitás és instabilitás egyaránt jellemző volt. Az euró az első két év során többnyire gyengélkedett, s tartósan visszaesett. Az induló 1,17 dolláros szinthez képest a leértékelődés 2000. október 26-

án 82,3 centtel kulminált, ami az 1999. január 1-jei szinthez képest mintegy 30%-os értékvesztést jelentett. A 2000. év végétől az euró árfolyama ismét emelkedni kezdett, s ugyancsak kisebb-nagyobb hullámzások mellett 2002 júliusában érte el ismét a dollárral az 1:1-es paritást. Ezt követően 2004 és 2006 között nagyjából többször 1,20-1,30 centes szint körül hullámzott, majd 2006 és 2008 között erőteljes felértékelődés kezdődött. Az euró-dollár árfolyam 2008. április 23-án 1,594-es árfolyammal döntött csúcsot.

Ha az elmúlt tíz év árfolyammozgását végig követjük, szembeötlő, hogy az euró-dollár árfolyam feltűnően együtt mozgott a nyersolaj világpiaci árával. Az olajárak emelkedésével az euró erősödött, csökkenésével pedig gyengült. Ezt történt az elmúlt években is. A nemzetközi pénzügyi válsággal meginduló energiaáreséssel együtt az euró elkezdett gyengülni a dollárhoz képest, később az ezt követő 2009 közepi újabb olajdrágulással az euró is erősödött és így tovább. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a nyersanyagárak mozgatják az euróárfolyamot, de mellékhatásként megállapíthatjuk, hogy az euró árfolyama viszonylag hatékonyan volt képes ellentételezni a világpiaci energiaárak változását.



USD/euró árfolyam 1999. január 1–2010. június 25.

A 2010 elejétől a görög adósságválság és annak további kumulálódása a dél-európai eurózónatagoknál (PIGS – Portugália, Itália, Görögország, Spanyolország) megrengette az euró és a PIGS-államkötvények iránti bizalmat. S minthogy az adósságválság a tervektől jelentősen eltérő költségvetési költsékezésből következett, az euró értékállóságába vetett bizalom is gyengült. Nem véletlen, hogy az euró a dollárral szemben éppen 2010. január 14-én kezdett igazán gyorsan újra leértékelődni, aznap jelentette be ugyanis a görög kormány, hogy a tervezett 3,7%-os deficit helyett 12,7% lett a 2009-es deficit, amit aztán már 13,7%-ra is korrigáltak. Az esemény azonban sem a pénzmennyiség, sem a kamat jelentős kiigazítására nem sarkallta az EKB-t, hiszen az éves szintű árstabilitás így sem került veszélybe. Sőt, az euró gyengülése – bár a kommunikációban mind az EKB, mind az EU vezetése kedvezetlennek tartotta – a gazdasági élénkülés szempontjából kedvezőnek bizonyult, hiszen az eurózóna gazdaságai jelentős mértékben exportorientáltak.

Az euró rövid és hosszabb távú *kilengései* mind az ECU történelmi mozgását illetően, mind más valutákkal való összehasonlításban *mérsékeltebbek* voltak.

A bank és a tagországok gazdaságpolitikája az *árstabilitásnak, az infláció féken tartásának kezdettől prioritást* adott. A Kormányzótanács 1998-ban definiálta ennek pontos tartalmát, amely szerint a harmonizált fogyasztói árindex (HICP) változása egyik évről a másikra nem haladhatja meg a 2%-ot. Az értéket az Európai Tanács korábbi átfogó gazdaságpolitikai iránymutatásainak (broad economic policy guideline) megfelelően alakították ki (Issing et al., 2001). Meg kell ugyanakkor jegyeznünk, hogy az elsődleges cél nem foglalkozik közvetlenül a termelési tényezők és az ingatlanok árszínvonalával. Látni kell azt is, hogy az éves szinten megkövetelt árstabilitás rugalmasságot is biztosít, hiszen nem tagállami szinten, hanem az egész valutaövezetre és éves szinten írja elő az infláció felső határát. A megfogalmazás 2% alatti inflációs időszakban a gazdaságélénkítés eszközét is biztosítja a kamatdöntések és a pénzkínálati politika számára, hiszen 2%-ig az árdrágulást nem tilos erősíteni (Haan et al., 2005).

Az *infláció irányszámaként megszabott 2%-os plafon* azt jelentette, hogy az Unió az inflációt a nemzetközi irodalomban „kívánatos inflációként” (desirable inflation) definiált 3%-os szint alatt határozta meg. Vitatható, hogy az *árstabilitás viszonylag szigorú értelmezése* nem gyakorol-e már deflációs hatásokat a gazdaságra, de a kérdésre az elmúlt évek globális recessziója mellett nehéz választ adni. Az inflációs plafon szigorú meghatározása nem volt véletlen, hiszen Németország részéről az EMU támogatásának döntő feltétele volt, hogy az új egységes valuta nem lehet gyengébb és inflatorikusabb, mint a német márka.

Nyilván a HICP-t a központi banknak alakítani kell, nem pedig tétlenül várni, hogy a cél teljesüljön. A hatásosság érdekében két „pilléren” nyugvó beavatkozási rendszer működik. Egyrészt az EKB figyeli az M3 pénzmennyiség alakulását, amelyet a feltételezett növekedésből és az árstabilitási célból levezetett referencia-pénzmennyiség értékéhez viszonyítanak, és az eltérés irányától és mértékétől függően beavatkoznak. A második pillér az átfogó, széles körű makrogazdasági elemzés és előrejelzés, amely komplex mutatók rendszerén alapul (árindexek, reál GDP és ágazati indikátorok, bizalmi indexek, munkaerő-piaci bér és foglalkoztatási jelzőszámok, árfolyamok, tőzsdei indexek, pénzügyi hozamok, várakozások).

Az árstabilitás alakításához az EKB számára a klasszikus jegybanki eszközök állnak rendelkezésre: betéti és hitelkamatok, nyílt piaci műveletek, kötelezőtartalék-előírás, kommunikáció. Az árstabilitási cél tartását az árfolyammozgások is segítették.

A viták ellenére a bank ezeket az eszközöket az elmúlt években visszafogottan és átgondoltan alkalmazta. Az elmúlt időszakban többször nyúlt a *kamatláb-változtatás* eszközéhez, s elmondható, hogy ez hozzájárult ahhoz, hogy a monetáris politika fő irányait sikerült tartani. A Fed többszöri kamatkiigazítási gyakorlatával szemben inkább a ritkább, de koncentráltabb változtatás stratégiáját folytatta.

- 1999 áprilisában az irányadó kamatot 3%-ról 2,5%-ra csökkentette.
- 1999 novemberében visszavítte a 3%-os szintre.
- 2000 februárjában a kamatot 0,25%-kal emelte.
- 2000 áprilisában újabb 0,25%-os emelés következett.
- 2000 júniusában az emelés már 0,5%-os.

- 2000 szeptemberében további 0,25%-os emelésre kerül sor, amivel az irányadó kamat a 4,5%-os szintre nőtt.
- 2000 októberében további 0,25%-os emelés következik, s a kamatláb 4,75%-kal eléri a csúcsát.
- 2001 májusában az irányadó kamatlábat 4,5%-ra csökkentik.
- 2001 augusztusában további csökkentés következik 4,25%-ra.
- 2001 szeptemberében 0,5%-os csökkentéssel a kamatot 3,75%-on állapítják meg.
- 2001 novemberében újabb 0,5%-os csökkentés következik 3,25%-ra.
- 2002 decemberében a csökkentés megint 0,5%-os 2,75%-ra.
- 2003 márciusában a kamatot 2,5%-ra csökkentik.
- 2003 júniusában újabb 0,5%-os csökkentéssel a kamatot 2,0%-ban rögzítették.
- A 2%-os kamat mintegy két és fél évig maradt érvényben.
- 2005 decemberében a kamatot 2,25%-ra emelték.
- 2008 júliusára fokozatosan elérte 4,25%-os szintet.
- 2008 decemberéig a pénzügyi válság hatására 5 kamatvágást hajtottak végre, aminek következtében a kamatszint 2,50%-ra csökkent.
- 2009. májusig újabb négy kamatvágással a szint 1%-ra csökkent, amiben 2010 júliusáig nem történt változás.

Az EKB kamatdöntéseiről tehát megállapítható, hogy viszonylag kiegyensúlyozottak voltak, és szűk sávban mozogtak. Legalábbis, ha összevetjük a Fed politikájával, amely a kamatot a 2002-es 1%-ról a 2007-es 5,25%-ig emelte, majd 2008 végén 0%-ra csökkentette. Ez utóbbi amerikai zéró kamat a világgazdasági zsugorodás eredménye, miközben 2008 októberétől az EKB is az alapkamatot (fix kamatozású refinanszírozási műveletek kamata) 7 lépésben 4,25%-ról 1%-ra csökkentette. A drasztikus kamatcsökkentéseket mind két részről (az eurózónában is) a deflációs hatások mindenképpen indokolták. Közben már 2007-től jelentősen estek a nyersanyag-, élelmiszer- és energiaárak (amely tendencia 2009 közepétől persze megfordult), majd a 2009-es visszaesés következtében a feldolgozóipari termékek és a szolgáltatások áraival ugyanez történt. Vagyis az árstabilitási cél nem igényelte a korábbi kamatszintet, sőt, a defláció miatt inkább a fogyasztás ösztönzésére volt szükség.

Az euró viszonylagos stabilitása az árfolyam mellett a kedvező inflációs teljesítményben is kifejeződött. Az eurózónában az infláció az 1998-as 1,8%-ról 2000-re 2,4%-ra, majd 2001-ben 2,7%-ra emelkedett, de a következő években „kívánatos infláció” 3%-os szintjét sohasem közelítette meg. A 2000 utáni évtizedben az eurózána inflációs rátája a 2,2–2,4%-os sávban stabilizálódott (2000 és 2009 között átlagban 2,2% volt). Nőtt az egyes országok közötti szóródás is, de valós inflációs veszéllyel a tagországok nem kerültek szembe.

Az infláció viszonylag kedvező alakulásában a központi bank politikáján túl *bizonyos kedvező strukturális folyamatok* is szerepet játszottak. Az árakra kedvező hatást gyakorolt az egységes piacon belüli dereguláció és liberalizálás. Különösen a telekommunikáció és a villamosenergia-piac liberalizálása erőteljes árversenyt eredményezett, ami az árakat lefelé nyomta. Ezekben az években az alacsony inflációhoz hozzájárult az olajárak alacsony szintre esése. 2000 elejétől a kedvező ártrendek ugyan megtörttek, de az zóna gazdasága komolyabb inflációs nyomással nem került szembe.

Az elmúlt időszak tapasztalatai ugyanakkor ráirányítják a figyelmet az ún. „*egy méretre szabott*” („*one-size-fits-all*”) monetáris politika veszélyeire. Ez különösen az uniformizált kamatláb-politika kapcsán, a különböző növekedési ütemekkel és inflációs rátákkal összefüggésben merül fel. „Az európai monetáris unió egyik árnyoldala, hogy egymástól eltérő gazdaságokat kényszerít az egységes kamatláb jármába, amit mindenki számára egy méretre szabnak” (*Financial Times*, April 9, 1999).

Növekedés szempontjából az eurózóna országai három csoportra oszthatóak. Az egyik a dinamikus gazdaságú országok csoportja évi 3–4% körüli növekedéssel (Portugália, Spanyolország és Finnország), míg a „kelta tigris”, Írország növekedése egyes években elérte a 7–10%-ot is. A második csoportba a kisebb mértékben átlag feletti országok tartoznak, méghozzá Belgium, Hollandia és Ausztria, mintegy 2,2–2,5%-os növekedéssel. Végül a harmadik csoportot Németország, Franciaország és Olaszország képezik 1–1,5% körüli növekedéssel, vagyis gyakorlatilag közel stagnáló gazdasággal. Ez azt jelenti, hogy azonos kamatlábak mellett a gazdaságok növekedési ütemeiben a két szélső értékben majdnem háromszoros a különbség. Az uniformizált kamatláb-politika nyilván nem felel meg a divergáló gazdaságok érdekeinek.

A monetáris politika uniós szintre emelésével *felértékelődik* az egyes országok számára a gazdaságpolitikák egyéb szféráinak a szerepe. Az egyszerűsítő szembeállítás szerint az uniós monetáris politikával szemben állnak a nemzeti fiskális politikák. A fiskális politika mozgásterét ugyanakkor korlátozza, hogy azt alárendelik a monetáris prioritásoknak. A Stabilitási Paktum ezt igyekszik garantálni. Ezért az egyéb területeknek, így például a *strukturálispolitikáknak* vagy a *jövedelempolitikának fokozott szerepet* lehetne és kellene adni. Ez egyelőre nem látszik működni, legalábbis nem olyan mértékben, mint például korábban ez Németországban történt, ahol a Bundesbank számíthatott a szakszervezetek és a vállalkozói képviseletek közötti bejáratódott együttműködésre. Ez jelenleg hiányzik, s az EKB ilyenre nem támaszkodhat. „A gazdaságpolitika az eurózónában egyetlen monetáris politikából, 11 költségvetési politikából – minden országból külön-külön – és kaotikus bérpolitikából áll, ha igazából azt politikának lehet nevezni” (*Financial Times*, 1999. 10. 4.).

Az egyes országok között a *bérpolitikában* igen nagyok a különbségek. Másrészt, azok között, akik a bérmegállapodásokra hatást gyakorolhatnak, az uniós koordináció nagyrészt hiányzik. Németországban és Ausztriában jól szervezett regionális béregyeztető mechanizmusok működnek, Írországra nemzeti jövedelempolitika a jellemző, míg a holland munkaerőpiacot nagyrészt deregulálták. Miközben Franciaországban és Olaszországban a kormányzatok a bérek növekedését kézben tartják, addig Hollandiában és Spanyolországban az átlag feletti bérnövekedéseket semmi sem korlátozza. Olaszországban gondot okoz a nemzeti kollektív szerződések rendszere, miszerint egységes béreket garantálnak a foglalkoztatottak számára a különböző gazdasági szektorokban. A „concertazione”, a kollektív tárgyalások a kormány, a szakszervezetek és a munkaadók között, ami a gazdaságpolitika fő jellemzője volt, az új körülmények között nehezen tartható fenn. Problémát okoz, hogy míg a Bundesbank jelezhetette, mit ítél „túlzott” bérköveteléseknek, politikailag az EKB nincs ilyen helyzetben. Jelzést legfeljebb a kamatláb-politikájával adhat.

Sokak szerint a piac képes szabályozni a folyamatokat. A társaságok a növekvő európai és globális versenyben rendkívül érzékenyekké válnak a bérköltség-növekedésekkel szemben. Az egyes országok eltérő bérpolitikája és alkugyakorlata ellenére a *bérnövekedés*

szabályozása egyre inkább a vállalatok szintjére tevődik. Az átlagosnál nagyobb béremeléseket csak azok a cégek engedhetnek meg maguknak, akik azt termelékenységnöveléssel kompenzálni tudják.

Az euróval kapcsolatos külgazdasági szabályozást különösen sokan bírálják. Miközben a monetáris politika nagyrészt a belső pénzstabilitásra koncentrál, az euró *külső árfolyamára nem helyez hangsúlyt*, s az ezzel kapcsolatos kompetenciák is bizonytalanok. Az árfolyam-politikában a felelősség megoszlik az EKB és a pénzügyminiszterek között, s ezzel a kormányzati politikai érdekek szerepet kapnak. Miután a pénzügyminisztereknek a gyenge euró megfelel, az inflációs veszélyek ellenére a központi bank is kénytelen azt elfogadni. Az EKB esetenkénti valutapiaci beavatkozása várhatóan érdemben nem változtat a képen.

Sokan azt várták, hogy az euróval a nemzetközi pénzügyekben szabályozottabb viszonyok jelennek meg, s a „*kegyes gondatlanság*” („benign neglect”) állapota megszűnik. Ezzel az Egyesült Államoknak azt a háború utáni magatartását jellemezték, amely „kegyesen” egyszerűen nem vett tudomást a dollár kulcsvalutaszerepéről, és az abból fakadó világgazdasági következményekről, hanem monetáris politikáját mindig az Egyesült Államok belső érdekeinek rendelte alá. Most abban reménykedtek sokan, hogy a világ három vezető valutája között technikailag könnyebbé és lehetővé válik az együttműködés, s legalább saját jól felfogott érdekükben valamilyen formában koordinálják árfolyam-politikájukat. „Az EKB sokkal inkább a belső, mint a külső stabilitás politikáját folytatja. Ez nem más, mint a kegyes gondatlanság politikája” (*Financial Times*, 1990. 04. 24.).

A felek ez ideig bármilyen árfolyam-politikai együttműködést elutasítottak. Különösen az amerikai Pénzügyminisztérium (Treasury) és a Federal Reserve tanúsított negatív álláspontot, legyen szó a tartalékok árfolyamok védelmében történő mozgósításáról vagy az árfolyam mozgását korlátozó „*célzónák*” (target zones) kijelöléséről. A pénzpiaci intervenciókkal szemben gyakran elhangzik, hogy a napi nemzetközi valutakereskedelem olyan méreteket öltött, hogy a világ központi bankjai egyszerűen nem rendelkeznek elegendő forrással ahhoz, hogy a piacokra érdemi befolyást tudjanak gyakorolni. Feltehetően a japánok kooperatívabbak lennének, de erre nem kerülhetett eddig sor. Pedig sokak szerint ez ésszerű lenne, hiszen az árfolyamok túlzott kilengése, legyen szó le- vagy felértékelődésről egyaránt sérti mindenkinek az érdekeit.

Jegyzetek

- Aalberts, T. E. (2004) The Future of Sovereignty in Multilevel Governance Europe – A Constructivist Reading. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42. No. 1. March.
- Abrego, L.–Flores, E.–Pivovarsky, A.–Rother, B. (2006) Ecuador: Selected Issues, *IMF Country Report* No. 06/103 March 2006.
- Ackrill, R. (1998): *The European Union Budget, the Importance of Balanced Budget Rule and the Future of the Rule under Economic and Monetary Union*. Discussion Paper, 11 August 1998. Leicester: Centre for European Economic Studies, Department of Economics, University of Leicester.
- Amin, A.–Tomatey, J. (1995): The challenge of cohesion. In: Amin, a.–Tomatey, J. (Eds.): *Behind the Myth of European Union*. Routledge. London.

- Aron, R. (1953) Problems of European Integration. *Lloyds Bank. Review*, April.
- Ausch, S. (1969) *A KGST-együttműködés helyzete, mechanizmusa, távlatai*. Budapest: KJK.
- Balassa, B. (1962) *The Theory of Economic Integration*. London: Allen & Urwin.
- Balassa, B. (1964) The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72.
- Baldwin, R. –Wyplosz, Ch. (2004) *The Economics of European Integration*. London: McGraw-Hill.
- Begg, I. (1999): *Reshaping the EU Budget: Yet Another Missed Opportunity*. Policy Paper 1/99 ISSN 1468-4144, October 1999. London: Business School of South Bank University.
- Berg, A.–Borensztein, E. (2000) The Pros and Cons of Full Dollarization. *IMF Working Paper* No. 00/50.
- Bhatia, R. J. (1985) The West African Monetary Union: An Analytical Review. *IMF Occasional Paper* no. 35.
- Boogaerde, P. van den–Tsangarides, Ch. (2005) Ten Years After the CFA Franc Devaluation: Progress Toward Regional Integration in the WAEMU. *IMF Working Paper* No. 05/145 .
- Boughton , J. M. (1991) The CFA Franc Zone: Currency Union and Monetary Standard. *IMF Working Paper* No. 91/133.
- Bull, H. (1995) *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*. 2. ed. London: Macmillan.
- Bulmer, S. (1993) Governance of European Union: A New Institutional Approach. *Journal of Public Policy*, 13, no. 4.
- Caporaso, J. A. (1970) Encapsulated Integrative Pattern vs. Spillover: The Case of Transport Integration in the European Economic Community. *International Studies Quarterly*, 14 December.
- Chryssochoou, D. N. (2001) *Theorizing European Integration*. London: SAGE Publications.
- Chryssochoou, D. N.–Tsinisizelis, M. J.–Stavridis S.–Ifantis, K. (2003) *Theory and reform in the European Union*. 2. ed. Manchester: Manchester University Press.
- Crawford, M. (1996) *One Money for Europe? The Economics and Politics of EMU*. London: Mcmillan Press Ltd.
- Córdova, E. L.–Meissner, C. M. (2003) Exchange rate regimes and international trade: Evidence from the classical gold standard era, 1870–1913. *American Economic Review*, Vol. 93., No. 1. 344–353.
- Czékus Bálint (2010) Közlekedéspolitika. In: Kengyel Ákos (szerk.): *Az Európai Unió közös politikái*. Akadémiai Kiadó. Budapest: 271–304.
- Darrat, A.–Al-Shamsi, F. (2003) On the Path to Integration in the Gulf Region: Are the Gulf Economies Sufficiently Compatible? *Applied Economics*, 37, 1055–1062.

- Deutsch, K. W. (1978) *The Analysis of International Relations*. 2. ed. Harvard University. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Dore, O.–Nachega, J.-C. (2000) Budgetary Convergence in the WAEMU – Adjustment Through Revenue or Expenditure? *IMF Working Paper* No. 00/109.
- ECB (2004) *Monetary Policy of the ECB*. Frankfurt am Main: European Central Bank.
- Eichengreen, B.–Bayoumi, T.–Giavazzi, F.–de Grauwe, P.–Decressin, J.–Frankel, J. A.–Rose, A. K. (1998) The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Economic Journal*, Vol. 108.
- Emerson, M.–Huhne, C. (1991) *The ECU Report*. London: Pan Books.
- Etzioni, A. (1965) *Political Unification*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Európai Unió Tanácsa (2007): A Tanács határozata (2007. június 7.) az Európai Községek saját forrásainak rendszeréről (2007/436/EK, Euratom). *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, L 163, 17–21., 2007. 06. 23.
- European Commission (1989) *Report on EMU*. Brussels.
- European Commission (1992): *Agriculture in Europe: Development, Constraints and Perspectives*. Brussels: European Commission.
- European Commission (2002): *Mid-Term Review of the Common Agricultural Policy*. COM (2002) 394 final. 10.7.2002. Brussels.
- European Commission (2009): *Agricultural Policy Perspectives*. European Commission. Brussels. December 2009.
- European Commission DG for Budget (2007a): *Overview of the own resources system*. European Commission. Brussels.
- European Commission DG for Budget (2007b): *The origins of the own resources system and its successive reforms*. Brussels: European Commission.
- Forsyth, M. (1981) *Union of States. The theory and Practice of Confederation*. Leicester: Leicester University Press).
- Forsyth M. (1996) Political Theory of Federalism: The Relevance of Classical Approaches. In: Hesse, J. J.–Wright, W. (Eds.): *Federalizing Europe?* Oxford: Oxford University Press.
- Friedman, M. (1953) The case for flexible exchange rates. In: *Essays in positive economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Goldstein, J.–Kahler, M.–Keohane, R. O.–Slaughter, A.-M. (2000) Introduction: Legalization and World Politics. *International Organization* 54, No. 3: 603–632.
- Gons, J. (2006) Swaziland's External Competitiveness in the Context of the Common monetary Area. *Swaziland: Statistical Appendix* (Washington: International Monetary Fund).
- Goretti, M.–Weisfeld, H. (2008) Trade in the WAEMU: Developments and Reform Opportunities. *IMF Working Paper* No. 08/68.

- Grauwe, P. de (1994) *The Economics of Monetary Integration*. Oxford: Oxford University Press.
- Gupta, A. S.– Palit, A. (2008) Feasibility of an Asian Currency Unit. *ICRIER Working Paper* No. 208 Indian Council for Research in International Economic Relations.
- Haan, J. de–Inklaar, R.–Sleijpen, O. (2002) Have Business Cycles Become More Synchronized? *Journal of Common Market Studies*. Vol. 40. No. 1. March.
- Haan, J. de–Eijffinger, S. C. W.–Waller, S. (2005) *The European Central Bank. Credibility, Transparency, and Centralization*. (CESifo Book Series) London: MIT Press.
- Haan, J. de–Oosterloo, S.–Schoenmaker, D. (2009) *European Financial Markets and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press
- Hadjimichael, M. T.–Galy, M. (1997) The CFA Franc Zone and the EMU. *IMF Working Paper* No. 97/156.
- Hágelmayer István et al. (1975) *Az aranydeviza-rendszer kudarcai és tanulságai*. Budapest: KJK.
- Haas, E. (1964) *Beyond the Nation State*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Halmai Péter (2007) Közös agrárpolitika, közös költségvetés? *Pénzügyi Szemle*. LII. évf., 1. szám, 87–100.
- Hebous, Sh. (2006) *On the Monetary Union of the Gulf States*, (The Kiel Institute for the World Economy).
- Henning, C. R. (2005): Regional economic integration and institution building. In: McKay, J.–Armengol, M. O.–Pineau, G. (Eds.): *Regional Economic Integration in a Global Framework*. Frankfurt am Main: European Central Bank, 79–100.
- Hooghe, L.(1995) Subnational Mobilisation in the European Union. In: Hayward, J. (Ed.): *The Crisis of Representation in Europe*. London: Frank Cass.
- Hooghe, L. –Marks, G. (2001) Types of Multi-level Governance. *European Integration Online Paper* 5 (11).
- Huffschnid, J. (2000): *Fiscal Policy in the EU: The expenditure side*. Paper presented to the TSER workshop on 7-9 April, 2000. Stockholm.
- IBRD (2007) *World Bank EU8+2 Regular Economic Report*, 2007 January, World Bank.
- Imam, P. (2009) Introducing the Euro as Legal Tender – Benefits and Costs of Eurorization for Cape Verde. *IMF Working Paper* No. 09/146
- Issing, O.–Gaspar, V.–Angeloni, I.–Tristani, O. (2001) *Monetary policy in the Euro Area: Strategy and Decision-Making at the European Central Bank*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jacome, H.–Luis, I. (2004) The Late 1990s Financial Crisis in Ecuador: Institutional Weaknesses, Fiscal Rigidities, and Financial Dollarization at Work. *IMF Working Paper* No. 04/12.
- Jadresic, E. (2002) *On a Common Currency for the GCC Countries*. IMF Policy. Discussion Paper.
- Jian-Ye, W.–Iyabo, M.–Kazuko, S.–Leighton, H. (2007) The Common Monetary Area in Southern Africa: Shocks, Adjustment, and Policy Challenges. *IMF Working Paper* No. 07/158

- Jones, A. R. (2001) *The Politics and Economics of the European Union*. Cheltenham EK: Edward Elgar.
- Kahler, M. (2000) Legalization as Strategy: The Asia-Pacific Case. *International Organization* 54, No. 3, 661–683.
- Kengyel Ákos (2004) Az EU költségvetésének hosszú távú alakulását befolyásoló körülmények. In: Inotai András (szerk.): *EU-tanulmányok*. I. kötet. Budapest: Nemzeti Fejlesztési Hivatal, 315–350.
- Kengyel Ákos (2007) Az Európai Unió költségvetésének jövője. Gondolatok a kiadási oldal kívánatos struktúrájáról. *Külgazdaság*. LI. évf. 2007/5–6, 49–82.
- Kengyel Ákos (2008): *Kohézió és finanszírozás. Az Európai Unió regionális politikája és költségvetése*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Kengyel Ákos (szerk.) (2010) *Az Európai Unió közös politikái*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Kindleberger, Ch. P. (1966) European Integration and the International Corporation. *Columbia Journal of World Business* Vol. I. No. 1. 1966.
- Klein, M. W.–Shambaugh, J. C. (2006) Fixed exchange rates and trade. *Journal of International Economics* Vol. 70. No. 2. 359–383.
- Kreinin, M. E. (2006) *International economics: A policy approach*. Southwestern, Mason: Thomson.
- Koremenos, B.–Lipson, Ch.–Snidal, D. (2001) The Rational Design of International Institutions. *International Organization* 55, No. 4. 761–799.
- Krasner, S. D. (1983) *International Regimes*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Krugman. P. (1993) *Lessons from Massachusetts for EMU. Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, P.–Obstfeld M. (2003) *Nemzetközi gazdaságtan: elmélet és gyakorlat*. Budapest: Panem Kiadó.
- Laabs, B.–Limam, I. (2002) Are GCC Countries Ready for Currency Union? *API Working Paper Series* No. 02/03 Arab Planning Institute.
- Lindberg, L. N. (1963) *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford, California–London: Stanford University Press–Oxford University Press.
- Lledo, V.–Martijn, J. K.–Gons, J. (2005) Competitiveness and Export Performance in Lesotho. *Lesotho: Selected Issues and Statistical Appendix* (Washington: International Monetary Fund).
- Louis, F.–Balli, R.–Osman, M. (2008) *Monetary Union Among Arab Gulf Cooperation Council (AGCC) Countries: Does the symmetry of shocks extend to the non-oil sector?* Munich: Personal RePEc Archive.
- MacDaugall, G. D. A. (1983) *The 'Discussion Paper' Report of the Study group on Economic and Monetary Union in 1980*. Annex II. The Commission. Brussels. 1975., valamint Allen, P. R. Cyclical imbalance in a monetary union. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 21.

- Majone, G. (1996) A European Regulatory State? In: Richardson, J. (Ed.): *European Union: Power and Policy-Making*. London: Routledge.
- Marks, G.–Nielsen, F. et al. (1996) Competencies, Cracks and Conflicts: Regional Mobilization in the European Union. In: Marks, G. et al. (Eds.): *Governance in the European Union*. London: Sage.
- Masson, P. R.–Pattillo, Ch. (2005) *The Monetary Geography of Africa*. Washington: Brookings Institutions Press.
- McAleese, D. (1990) External trade policy. In: El-Agraa, A. M. (Ed.): *Economics of the European Community*. New York: Philip Allan.
- Mcgowan, F. (2000) Competition Policy. Wallace, H.–Wallace, W. (Eds.): *Policy-Making in the European Union*. Fourth Edition. Oxford: Oxford University Press.
- McKinnon, R. (1963) Optimum currency areas. *American Economic Review*, Vol. 53.
- McLenaghan, J. B.–Nsouli, S.–Riechel, K.-W. (1982) Currency Convertibility in the Economic Community of West African States. *IMF Occasional Paper no. 13*
- Metzger, M. (2004) *The Common Monetary Area in Southern Africa: A Typical South-South Coordination Effort?* The Berlin Institute for Financial Market Research.
- Montani G. (1993) Crisis of the EMS: What is to be done? *The Federalist Debate*, 1993. VI. No. 3.
- Moon, W.–Rhee Y.–Yoon, D. (2006). *Regional Currency Unit in Asia: Property and Perspective*. Korean Institute for International Economic Policy.
- Moravcsik, A. (1993) Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach, *Journal of Common Market Studies*, 31, No 4. 1993.
- Moravcsik, A. (1995) Liberal Intergovernmentalism and Integration: A Rejoinder. *Journal of Common Market Studies*, 33 (4).
- Mundell, R. A. (1961) A theory of optimum currency areas, *American Economic Review*, Vol. 53.
- Mundell, R. A. (2002) Does Asia Need a Common Currency? *Pacific Economic Review*. 7 (1), 3–12.
- Myrdal, G. (1972) *Érték a társadalomtudományban*. Budapest: KJK.
- Nagy Csongor István (2010): Versenypolitika. In: Kengyel Ákos (szerk.): *Az Európai Unió közös politikái*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 31–68.
- Nicolaides, P. (2004) The Political Economy of Multi-tiered Regulation in Europe. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42. No. 3. September.
- Nugent, Neill, (2003) *The government and Politics of the European Union*. Fifth Edition. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- O'Brian R.–Williams, M. (2004) *Global Political Economy: Evolution and Dynamics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

- Obstfeld, M.–Taylor, A. M. (2002) Globalization and capital markets. NBER Working Paper Series No. 8846.
- One Market, One Money. An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union. Commission of the European Communities. *European Economy*, No. 44. October 1990.
- Padoa-Schioppa, T. (1989) *The EMS: long-term view*. EMS. CEFR.
- Padoa-Schioppa, T. (1994) *The Road to Monetary Union in Europe*. Oxford: Clarendon Press.
- Pastor, R. A. (2001) *Toward a North American Community: Lessons from the Old World for the New*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Patterson, D. et al. (2008) *The new global trading order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pelkmans, J. (1997) *European Integration. Methods and Economic Analysis*. Heerlen: Longman. Open University of Netherlands.
- Pelkmans, J. (2006): *European Integration. Methods and Economic Analysis*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Pentland, Ch. (1973) *International Theory and European Integration*. New York: The Free Press (Macmillan).
- Predöhl, A.–Jürgensen H. (1961) Europäische Integration. In: *Handbuch der Sozialwissenschaften*. Bd. 1. Göttingen.
- Puchala, D. J. (1972) Of Blind Man. Elephants and Integration. *Journal of Common Market Studies*, 10.
- Rosamond, B. (2000) *Theories of European Integration*. London: Macmillan Press Ltd.
- Robson, P. (1998) *The Economics of International Integration*. Fourth Edition. London and New York: Routledge.
- Röpke, W. (1959) *International Order and Economic Integration*. Dordrecht: Reidel Publishing Company.
- Sachs on Globalisation. *The Economist*, 2000. június. 14.
- Sakakibara, E.–Yamakawa, S. (2005) Market-driven regional integration in East Asia. In: McKay, J.–Armengol, M. O.–Pineau, G. (Eds.): *Regional Economic Integration in a Global Framework*. Frankfurt am Main: European Central Bank, 35–78.
- Samuelson, P. A. (1964) Theoretical Notes on Trade Problems. *Review of Economics and Statistics*, 46.
- Sannwald, R.–Stohler J. (1958) *Wirtschaftliche Integration. Theoretische Voraussetzungen und Folgen eines Europäischen Zusammenschlusses*. Basel: Kyklos Verlag.
- Shirano, K. (2009) Yen Bloc or Yuan Bloc: *IMF Working Paper* No. 09/3, IMF.
- Simai, M. (2001) The Uncertain Fate of Nations, World Affairs. *Journal of International Issues*, Vol. 5, No. 2.

- Sipos Ákos (2002) A jegybanki függetlenség vizsgálata. *Európa 2002*, III. évf. 2. szám, június.
- Spinelli, A. (1972) The Growth of the European Movement since the Second World War. In: Hodges, M. (Ed.): *European Integration*. Harmondsworth: Penguin.
- Suardi, M. (2002) Monetary policy transmission in EMU. In: Buti, M.–Sapir, A. (Eds.): *EMU and Economic Policy in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Sullivan, M. P. (1976) *International Relations Theories and Evidence*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.; Englewood Cliffs: University of Arizona.
- Szentes Tamás (1999) *Világgazdaságtan*. Budapest: Aula Kiadó.
- Tae-Joon Kim, Jai-Won Ryou, Shinji Takagi (2005) Regional monetary integration in the presence of two large countries: What modality makes sense for East Asia? *Japan and the World Economy*. 17 (2), 171–187.
- Tsoukalis, L. (1993 és 1991) *The New European Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Taylor P. (1993) *International Organization in the Modern World: Regional and the Global Process*. London: Pinter.
- Terrier, G.–Jenkner, E.–Batini, N.–Garcia-Escribano, M.–Alexandraki, K. (2007) Peru: Selected Issues. *IMF Country Report* No. 07/53 February 2007
- Tinbergen, J. (1965) *International Economic Integration*. Amsterdam: Elsevier.
- Van der Merwe, E. J. (1996) *Exchange Rate Policies in South Africa: Recent Experience and Prospects*. Occasional Paper of the South African Reserve Bank No. 9, Pretoria: South: African Reserve Bank.
- Vinay, B. (1988) *Zone franc et coopération monétaire*. Paris: Ministère de la Coopération et du Développement.
- Wallace, H. (1996) Politics and Policy in the European Union: the Challenge of Governance. In: Wallace, H.–Wallace, W. (Eds.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Wallace, H. (2000) The Institutional Setting. In: Wallace, H.–Wallace, W. (Eds.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Wallace, W. (1990) Collective Governance. In: Wallace, H.–Wallace, W. (Eds.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Whish, R. (2003): *Competition law*. Butterworths: London.
- Yansané, K. (1984) *Contrôle de l'activité bancaire dans les pays Africains de la zone franc*. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris.
- Zádor Márta (2002) A konjunktúraciklusok változó természete és az Európai Unió felzárkózási esélyei. I. *Bővülő Európa*, Ecostat. III. negyedév. 11. sz.

V. Az integráció hatásai – költségek és hasznok

Palánkai Tibor

A. Vámunió-elméletek és integráció

B. Integrációhatások elemzése

Jegyzetek

A. Vámunió-elméletek és integráció

Palánkai Tibor

1. „Klasszikus” vámunió-elméletek: piaci előnyök és hátrányok
2. Elemzés keresleti és kínálati modellben
3. A vámunió és a mennyiségi korlátozások eltörlése
4. A nyereségek és veszteségek néhány meghatározó tényezője
5. A vámunió-elméletek „dinamikus” felfogásai
6. A vámunió néhány makrohatása
7. A közös piac elméleti keretei
8. A relatívtényező-árak és a komparatív előnyök a globális piacokon
9. A közös piac működési mechanizmusai
10. A vámunió – közös piac – egységes belső piac
11. Az integrációs hatások mérése – a vámunió-elméleteken túl

1. „Klasszikus” vámunió-elméletek: piaci előnyök és hátrányok

A regionális integrációval kapcsolatos előnyök és hátrányok első átfogó felmérésére a vámunió-elméletek keretében került sor. A vámunió mint kereskedelmi tömörülés a nemzetközi munkamegosztás regionális összefüggéseinek elemzését és kiterjesztését teszi lehetővé. A vámunió *teljes belső szabad kereskedelemre törekszik, miközben kifelé közös külső vámokat és közös kereskedelempolitikát alkalmaz.* Az univerzális szabad kereskedelemmel szemben gyakran „*second best*” stratégiának tartják, amely ugyan regionális szabad kereskedelmet valósít meg a partnerekkel, de közös protekcionizmust képvisel az unión kívüli országokkal szemben.

Jacob Viner az integrációs irodalomban klasszikussá vált tanulmányában a vámunióval kapcsolatban a *kereskedelemteremtés* (trade creation) és a *kereskedelemeltérítés* (trade

diversion) hatásait különbözteti meg (Viner, 1950). Ezeket először egyszerűsített számpéldán, majd egy országra kereslet-kínálati és jóléti modellekben értelmezzük.

A kereskedelemteremtés és -eltérítés hatásait egy konstruált példán számszerűen a következőképpen elemezhetjük:

	A ország	B ország	C ország	Vám
x termék termelési költsége (bármilyen valutaegységben, például euróban)	450	400	300	50%
y termék termelési költsége (bármilyen valutaegységben, például euróban)	200	230	240	50%

Az x termék (ami lehet 1 tonna acél) esetében A ország kivételével az adott költség-színvonalak és vámok mellett a másik két ország termelői abszolút védett piacot élveznek. A országba viszont C ország termelői még az 50%-os vám megfizetése után is 450 egységért (300 egység termelési költség + 150 egység vám) exportálhatják acéljukat, ami ugyanannyi, mint az A országban gyártott acél termelési költsége. Feltételezhetjük, hogy C ország ily módon jelen van A ország piacán szállítóként. Az y termék esetében (ami lehet 1 tonna cement) az 50%-os vámszínvonal mind a három ország termelői számára abszolút védelmet jelent, vagyis az egymás piacaira való bejutás lehetetlen.

Megváltozik a helyzet, ha A és B ország vámunióra lép és a vámokat egymás között leépítik. Az x termék esetében B ország termelői most már vámmentesen 400 egységű költség-szinten léphetnek A ország piacára, s a hatékonyabb és olcsóbb, de „külsővé” vált C országbeli termelőket, akik változatlanul 50% vámot fizetnek, ki tudják szorítani. A ország acélimportja így C országtól B országhoz „térül el”, ami negatív fejlemény, mert az unió a magasabb költséggel termelők expanzióját segíti elő. A ország fogyasztói ugyan 50 egység erejéig jobban járnak, hiszen olcsóbban jutnak az importált acélhoz (450 egység helyett 400 egységért), az eltérülő kereskedelemmel A ország egészében mégis 100 egységet veszít, mert közben a költségvetés 150 egység vámbevételről esik el.

Más a helyzet az y termék (legyen 1 tonna cement) esetében, ahol kereskedelemteremtésnek lehetünk tanúi. Mivel a vámunió előtt nem volt kereskedelem, most az A termelők 200 egységnyi költség-szintjükkel a kevésbé hatékony B termelőket ki tudják szorítani a piacról. Így a vámunió az új partnerek között „kereskedelmet teremt”, s az A ország olcsóbb cementiparának expanzióját teszi lehetővé. B ország fogyasztói 30 egységet nyernek, de ezzel szemben nincsen semmilyen vámvesztés.

A kereskedelemteremtést tehát a vámunió pozitív hatásának tekintik. Ez abból adódik, hogy a vámok leépítése következtében az unión belül a hazai kevésbé hatékony, magas költséggel termelők védelme megszűnik. A termelés és fogyasztás az új, külső, legalacsonyabb költséggel rendelkező közösségi partnerek javára rendeződik át. A partnerországok között tehát új kereskedelem keletkezik, hiszen a drága hazai termelést most a másik tagországból származó importtal helyettesítik.

A kereskedelemeltérítés ezzel szemben negatív folyamat és a vámunióból származó veszteséget képviseli. A vámuniót megelőzően adott vámszínvonal mellett – viszonylati diszkrimináció híján – adott ország piacán elvileg valamennyi külső termelő egyenlő esélye feltételezhető. Ilyen körülmények között bármelyik versenytárs csak alacsonyabb költségszintjével kerülhet előnybe.

Megváltozik a helyzet, ha az adott övezeten belül egy országcsoporthoz egymással vámunióra lép. A kölcsönös vámleépítés az új partnerországokat egymás piacán ugyanis kedvezőbb helyzetbe hozza. Ez pedig lehet olyan mértékű, hogy az utóbbiak képesek lehetnek kiszorítani a nem tagországok korábbi olcsóbb szállítóit. Így a kereskedelem eltérítésére kerül sor, ami azt jelenti, hogy az import az alacsonyabb költségű külsőktől a kevésbé hatékony új partnerekhez tevődik át. Míg tehát a kereskedelemteremtés a hazai termelés olcsóbb importtal való helyettesítése, a kereskedelemeltérítés egyik (olcsóbb) importforrásnak a másikkal (drágábbal) való felcserélése. A vámunió összhatalma a kettő mérlegéből adódik.

Az eredeti vineri analízis a teremtett és eltérített kereskedelem értelmezésére koncentrált, s főként elméleti szempontból azonosította a nyereségeket és veszteségeket. *James Meade* volt az első, aki komplexen, összhatalmaiban kísérlete meg a vámunió hatásait kvantifikálni ([Meade, 1956](#)).

Meade rámutatott arra, hogy a vámunióból nyerhető előnyök elemzésénél a teremtett vagy eltérített kereskedelem volumene mellett a termékegységre eső költségmegtakarítást is figyelembe kell venni. Felfigyelt arra, hogy közvetlenül ugyan lehetséges, hogy például a vámunió következtében a kereskedelemeltérítés volumene jelentősebb, mint a kereskedelemteremtés, mégis a vámunióból egészében nyereség származik. Ez úgy történhet meg, hogy a kereskedelemteremtéssel kapcsolatos költségmegtakarítás olyan nagy mértékű, hogy ellensúlyozza a kereskedelemeltérítés veszteségeit.

Meade a vámunió hatásainak kvantifikálásánál bevezetette az ún. *termelési és a fogyasztási hatások* megkülönböztetését is. Viner elméletével kapcsolatosan az egyik korai kritikai megjegyzés volt, hogy rugalmatlan keresletet, vagyis 0 árelaszticitást feltételezett, míg a kínálati oldal rugalmassága szerinte végtelen. Az árrugalmasság bevezetése s a vámunió-elmélet ennek megfelelő továbbfejlesztése Meade nevéhez fűződik. Az idézett eredeti Meade-példa abból indult ki, hogy a 100%-os belga–holland vámok eltörlésével az import az olcsóbb német acéltól a drágább belga felé tolódott el. De ez csak a vámunió hatásának a *termelési hatása*.

Meade szerint meg kell különböztetni a fogyasztási hatásokat is. A fogyasztó ugyanis az acélhoz olcsóbban jut, mint korábban. Ez jövedelemmegtakarítást jelent a számára, és lehetővé teszi, hogy fogyasztását növelje. Ha tehát figyelembe vesszük, hogy a kereslet rugalmas, akkor a partnerország acélexport-ekspanziója nemcsak a kereskedelemeltérítés, hanem a fogyasztás növekedésének is eredménye. Az import ilyen növekedését J. Meade *kereskedelembővülésnek* (trade expansion), a jövedelmek csökkenése következtében előálló ellentétet, negatív irányú fejlődést pedig *kereskedelemszűkülésnek* (trade contraction) nevezi.

A vámunió előnyeinek és hátrányainak a megítélése a fogyasztási hatások figyelembevételével tehát tovább pontosítható. A pótlólagos fogyasztási hatás és az abból származó nyereség ugyanis olyan mértékű lehet, hogy önmagában ellensúlyozhatja a kereskedelemeltérítés negatív termelési következményeit. Ennek kiszámításához a fogyasztási hatásokat kvantifikálni kell. A nyereség mennyiségi meghatározása úgy történhet, hogy az unió

előtti és utáni ár közötti különbséget megszorozzuk a fogyasztási hatás következtében kibővült, pótlólagos importvolumennel. A kereskedelemteremtésből származó nyereségekhez ez utóbbi is hozzáadandó.

A fogyasztási hatás és az ebből származó importnövekedés más termékekkel való helyettesítésen keresztül is előállhat. Az olcsóbb importra való átváltásból adódó jövedelemmegtakarítás alapján nem biztos, hogy ugyanezen termék fogyasztása növekszik. Lehetséges, hogy a kereslet rugalmatlan, s ezért a fogyasztó a többletjövedelméből más termékek vásárlását növeli. Ez nem más, mint a fogyasztási szerkezet változása. Az import ilyenkor úgy nőhet, hogy sem a hazai termelést, sem a más országokból származó importot nem helyettesíti. A vámunió fogyasztási hatásait a fogyasztás szerkezetének vizsgálatával R. G. Lipsey elemezte.

A *külső kereskedelemteremtés* (external trade creation) akkor állhat elő, ha az új kereskedelmi csoport külső vámjai vagy egyéb korlátozásai alacsonyabbak, mint az integráció előtt voltak. „Hasonló történhet, ha az övezeten vagy az unión belül az integráció eredményeként gyorsabb gazdasági növekedés a tagállamokban a világ többi részéből nagyobb importhoz vezet (El-Agraa, 2004: 119).

Említést kell tenni a *kereskedelemeltérítés két további speciális esetéről*. Az egyik a *kereskedelemmegszűnés* (trade suppression) jelensége. Ez akkor áll elő, amikor az unió egyik országában (A ország) a korábban védett (magas költségű) termelés megszűnik, s a termék előállítását átkerül a másik tagországhoz (B ország), ahol azonban ezt a terméket az unió előtt nem gyártották, hanem külső országból (C ország) importálták. Az A ország termelőit az unió előtt a magas vámok védték, míg B országban a viszonylag alacsonyabb vámok gazdaságosabbá tették az importot. „A forrás reallokációs hatások ugyanazok, mint a kereskedelemeltérítés esetében” (El-Agraa, 2004: 119).

A másik esetet *kínálatoldali eltérítésnek* (supply-side diversion) nevezhetjük. Erre akkor kerülhet sor, ha a kínálatot kapacitásszűkösség korlátozza, ami arra vezet, hogy az integráció következtében az új partner felé megnövekedő export exportcsökkenéssel jár a nem tag, külső ország vagy országok irányában. Ilyen helyzet feltehetően csak rövid időre, átmenetileg áll elő, mivel a termelő egy idő után növeli a kapacitását a piaci igények kielégítése érdekében.

A vámunió-elméletek a kereskedelemteremtéssel és -eltérítéssel az előnyöket és a hátrányokat komparatív szemlélettel vizsgálják. A mikro- és makroszinteket ugyanakkor határozottan nem választják szét, a hatások és a következmények elemzése így gyakran keverten jelenik meg. Hangsúlyozni kell azt is, hogy amikor „kereskedelmi hatásokról” beszélünk, gyakorlatilag a hatékonysági és jóléti hatások érdekelnek bennünket. „A kereskedelmi hatások önmagukban nem különösen érdekesek. Fontosabbak azok a hatások, amelyeket a kereskedelem szerkezetének megváltozása a *gazdasági jólétre* gyakorol. Az ortodox elmélet szerint a különböző kereskedelmi hatásoknak eltérő következményeik vannak a gazdasági jólétre. *Globális* szempontból, a kereskedelemteremtés jólétnövelő, miközben a kereskedelemeltérítés csökkenti a jólétet” (El-Agraa, 2004: 119).

A vámunió-elméletekben a makroközelítés tehát nemcsak nemzetgazdasági (országok szerinti), hanem – összhangban az univerzális szabad kereskedelem szemléletével – a nyereségeket és veszteségeket globális világgazdasági dimenziókban („egész világ” – Jacob Viner) is vizsgálják. Mindebből logikusan következik, hogy a klasszikus vámunió-elméletek

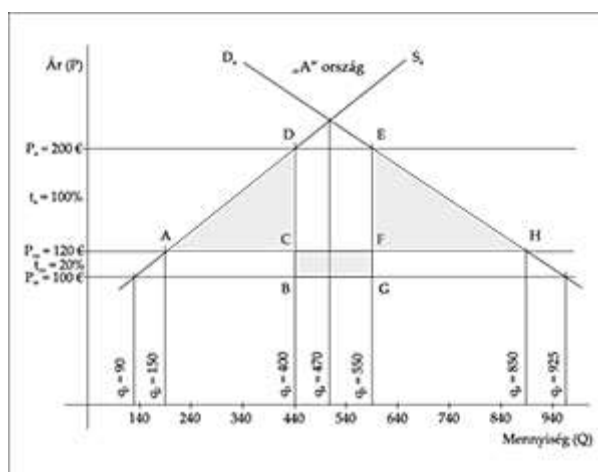
tulajdonképpen nem tekinthetők a vámuniós integráció híveinek, mint ahogy ez az integrációs irodalomból gyakran következni látszik. *Az univerzális szabad kereskedelemmel ellentétben ugyanis minden vámunió szükségszerűen a kereskedelemeltérítés kisebb-nagyobb mértékével jár együtt, s a források hasznosításának szuboptimális hatékonyságát képviseli.*

2. Elemzés keresleti és kínálati modellben

A kereskedelemteremtést és -eltérítést modellezhetjük a keresleti és kínálati görbék segítségével. A nyereségeket és a veszteségeket ebben a modellben egy termékre és egy országra értelmezzük. Az ilyen elemzésnek nagy előnye, hogy az unióból származó rövid távú statikus hatásokat külön mikro- és makroszinten tudjuk kifejezni és összevetni. A folyamatokat (termelés, fogyasztás, kereskedelem és jövedelemelosztás) a fogyasztó, a termelő és az állam szempontjából vizsgáljuk. A kereskedelemteremtés és -eltérítés mellett számszerűsítjük az ún. kereskedelebővülést és kereskedelemszűkülést is, vagyis a korábbiakhoz képest az árak csökkenése következtében előálló változást a fogyasztás alakulásában.

A kereskedelmi, a termelési, a fogyasztási és elosztási hatásokat *A országban x termékre* (1000 tonna acél) vizsgáljuk a vámunió létrehozását követően. A termékből a világpiaci ár (p_w) 100 euró. A vámuniót megelőzően az alkalmazott vám (t_a) 100%, ami azt jelenti, hogy az x termék belső piaci ára (p_a) 200 euró ($p_w + t_a = p_a$) körül alakul.

Az ország termelőinek jelentős része alacsony hatékonyságú, amit mutat, hogy a kínálati és a keresleti görbék 220 eurós ár feletti szinten metszik egymást. Ez ábránk szerint (Q4) mintegy 470 ezer tonna acél termelésének és fogyasztásának felel meg. Ilyen piaci árhoz nyilván teljes autarkiára lenne szükség, ami vagy 120% körüli vámmal, vagy mennyiségi kvótákkal lenne kikényszeríthető. Az autark politika a magas protekcionizmus következtében közvetlenül ugyan kedvező a hazai termelőknek, de a termelési tényezők rossz hatékonyságú allokációjával és kihasználásával jár együtt. A fogyasztó drágán jut a termékhez.



1. ábra. „A” ország

A másik véglet a szabad kereskedelem lehetősége lenne, ami mellett a hazai termelőknek csak kisebb része (mintegy 20%-a) maradna a piacon (Q1, ami mintegy 90 ezer tonnát tesz ki). A

fogyasztó ezzel szemben jól járna, hiszen mintegy 925 ezer tonna acélhoz (Q7) juthatna, ami azt jelenti, hogy az autark gazdaságpolitikai alternatívával szemben fele áron majdnem kétszeres fogyasztásra lenne lehetősége. A fogyasztás nagy részét ($Q7 - Q1$) (vagyis $925 - 90 = 835$ ezer tonna) importálnák.

A vámuniót megelőzően 200 eurós ár (p_a) mellett az ország termelői mintegy 400 ezer tonna acélt (Q3) képesek a hazai piacon értékesíteni. Ugyanezen az áron a fogyasztók mintegy 550 ezer tonna (Q5) acélt keresnek. Értelemszerű, hogy a kettő különbségét ($Q5 - Q3 = M_x$) kitevő mintegy 150 ezer tonnát a világpiacról importálják.

A vámunió létrehozását követően megváltozik a helyzet. A hatásokat A országra vizsgáljuk, de feltételezzük, hogy az unióban több ország vesz részt. Az unió egyensúlyi ára (p_{cu}) nem feltétlenül az összesített kereslet-kínálatból adódik, s az vámunióval indukált importszükséglet és exportkínálat sem feltétlenül fedi egymást (az unió nem önellátó). A vámunió országai a közös külső vámot (t_{cu}) 20%-ban határozzák meg, aminek következtében az unión belül az ár várhatóan 120 euró körüli szinten stabilizálódik ($p_{cu} = p_w + t_{cu}$). Nyilvánvaló, hogy ennél magasabbra nem emelkedhet, hiszen akkor azt az olcsóbb világpiaci szállítók leszorítják, míg az unió termelői nem érdekeltek az alacsonyabb árban. A hatásokat a termelésre, a fogyasztásra és a vámbevételekre (állam) vizsgáljuk.

Az ábrából jól látható, hogy A országban a vámunió eredményeként 250 ezer tonna kereskedelemteremtésre (T_c) kerül sor ($Q3 - Q2$), vagyis a drágább hazai termelést a partnerektől olcsóbb importtal helyettesítik. A költségmegtakarítást az ACD háromszög területéből vagy a

$$\frac{(Q3 - Q2) \cdot (p_a - p_{cu})}{2} = T_c$$

képletből kaphatjuk meg, ami $(250 \cdot 80 \cdot 0,5)$ 10 millió euróval egyenlő. Miközben a fogyasztó ezzel nyer, egyúttal termelési tényezők szabadulnak fel hatékonyabb hasznosítási lehetőségekhez.

További fogyasztási nyereség a 300 ezer tonna kereskedelem bővülés, $T_e = Q6 - Q5$), ami az EFH háromszög területének

$$\frac{(Q6 - Q5) \cdot (p_a - p_{cu})}{2} = T_e$$

, vagyis $(300 \cdot 80 \cdot 0,5)$ 12 millió eurónak felel meg.

Ugyancsak jelentős fogyasztói nyereség, hogy a korábbi 150 ezer tonna importot ($Q5 - Q3$) a vámunió létrehozása után nem terheli a 100%-os vám, hanem ahhoz a fogyasztó 120 euróért juthat. A $(150 \cdot 80)$ vagyis 12 millió euró fogyasztói nyereség (C_s – consumer saving) (CDEF négyzet) vagy $-(Q5 - Q3) \cdot (p_a - p_{cu}) = C_s$ a másik oldalon viszont ugyanekkora kiesés a költségvetési bevételekben az állam számára. Hasonlóan vámbevétel-csökkenés a

korábbi világpiaci import eltérülése az unió kevésbé hatékony szállítói javára (a BCFS négyzet). Ez a 3 millió eurós kereskedelemeltérítés ($T_d = (Q_5 - Q_3) \cdot (p_{cu} - p_w) - 20 \cdot 150$) az unió egyéb szállítóit gazdagítja, míg így összesen A ország állami költségvetése 15 millió euró vámbevételről (BDES négyzet) esik el.

Az adott ár- és költségviszonyok mellett A ország vámunióba lépésének kétségtelenül a fogyasztó a legnagyobb haszonélvezője. Egy tonna acélhoz a vámunió előtti 200 euró helyett most 120 eurós áron juthat, ami az 550 ezer tonna fogyasztáson $(Q_5 \cdot (p_a - p_{cu}) = 550 \cdot 80)$ 44 millió euró megtakarítás. Ehhez adódik a 300 ezer tonna fogyasztásbővülés (kereskedelembővülés) $(Q_6 - Q_5)$ további 12 millió euró $(Q_6 - Q_5) \cdot (p_a - p_{cu})$ megtakarítással, amivel a fogyasztó összes nyeresége eléri az 56 millió eurót.

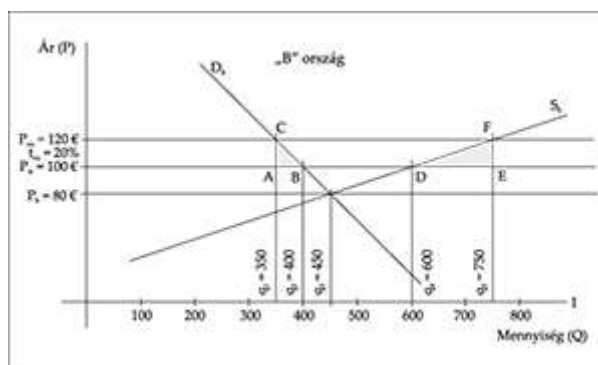
Az állam mellett jelentősen veszítenek A ország termelői. Miközben hatékonysági okokból a termelés 250 ezer tonnás $(Q_3 - Q_2)$ szűkítésére kényszerülnek, az összes árvesztésük 22 millió eurót tesz ki. Ez a 400 ezer tonna korábbi termelésre jutó árcsökkenés $(Q_3 \cdot (p_a - p_{cu}) = 400 \cdot 80)$, valamint a költségmegtakarítás vagy kereskedelemteremtés

$$\frac{(Q_3 - Q_2) \cdot (p_a - p_{cu})}{2} = 250 \cdot 80 \cdot 0,5$$

, vagyis a 32–10 millió euró különbsége. A termelőknek ez a vesztesége a fogyasztó számára mint nyereség jelenik meg, s részét képezi az összes megtakarításának.

Makroszinten A ország számára nyereségként a kereskedelemteremtés és a kereskedelembővülés, míg veszteségként a kereskedelemeltérítés jelenik meg $(T_c + T_e - T_d)$. Ez a jelenlegi példánkban $(12 + 20 - 3)$ 19 millió euróval egyenlő. Ez azt jelenti, hogy a példánk szerint A ország számára, miközben a termelő, az állam és a fogyasztó között a nyereségek jelentős újraelosztására kerül sor, a vámunióba való belépés egészében előnyös.

A 2. ábrán B országot mint az unió másik tagját vizsgáljuk ugyancsak *x* termékre (szintén 1000 tonna acél) vonatkozóan.



2. ábra. „B” ország

A világpiacon az ár ezúttal is 100 euró tonnánként, de a hazai termelők az acélt igen magas hatékonysággal állítják elő, aminek következtében az ország nettó exportőr. A kereseti és kínálati görbe metszéspontja már tonnánként 80 euró mellett lenne, de a termelők képesek az árat a belső piacon is a világpiacon árhoz igazítani, hiszen mindaddig, míg a belső egyensúlyi ár (p_b) a világpiacon árhoz (p_w) el nem éri, a hazai értékesítéssel szemben az exportot részesítik előnyben. Ez azt jelenti, hogy a termelők valamennyi piacon tartósan 20 euró komparatív nyereséget realizálnak.

A vámuniót megelőzően a 100 eurós ár mellett a hazai piacon 400 ezer tonna kereslet (Q_2) jelentkezik, amit homogén minőség mellett feltételezhetően a hazai termelők elégitenek ki. Ehhez jön 200 ezer tonna exportkínálat ($Q_4 - Q_2$), amivel együtt az ország 600 tonna termelési kapacitást képes kihasználni. Az ország az adott költségviszonyok mellett nem szorul semmilyen védelemre, sőt makroszinten már a szabad kereskedelem mellett jelentkeznek negatív jóléti hatások. A belső egyensúlyi árral (p_b) szemben a világpiacon árhoz (p_w) ugyanis a fogyasztás (kereskedelem) összeszűkül

$$\frac{(Q_3 - Q_2) \cdot (p_w - p_b)}{2} = 50 \cdot 20 \cdot 0,5 = 500$$

ezer euróval), míg a termelő számára az export bővítésével negatív kereskedelem teremtésére

$$\frac{(Q_4 - Q_3) \cdot (p_w - p_b)}{2} = 150 \cdot 20 \cdot 0,5 = 1500$$

euró) nyílik lehetőség. Ez utóbbit úgy értelmezhetjük, mint a nagyobb költséggel termelők expanzióját, a termelési tényezők romló hatékonyságú kihasználását.

A vámunió létrehozását követően a termelési és a fogyasztási hatások átrendeződnek. A belső ár 120 euróra emelkedik, ami azt jelenti, hogy a fogyasztó keresletének 50 ezer tonnás ($Q_2 - Q_1$) csökkentésére kényszerül, s ebből $(Q_2 - Q_1) \cdot (p_w - p_b) : 2$ vagy $(50 \cdot 20 : 2)$ 0,5 millió euró veszteség éri (a ABC háromszög területének megfelelően). A vámunió eredményeként tehát kereskedelemszűkülésre kerül sor.

A termelés oldaláról hatékonysági veszteséget jelent, hogy a drágább termelők is piachoz jutnak, hiszen az unió piacán az új árviszonyoknak megfelelően az eladások 150 ezer tonnával növelhetők ($Q_5 - Q_4$), amivel a termelési kapacitásaik bővíthetők. Az összhatalás $(Q_5 - Q_4) \cdot (p_w - p_b) : 2$ vagy $(150 \cdot 20 : 2)$ 1,5 DFE millió euróval egyenlő. Olyan tényezőlektetésről van szó, amelyet esetleg más területen hatékonyabban lehetett volna hasznosítani. A fentieknek megfelelően ez a negatív kereskedelemteremtés.

Az adott költségviszonyok mellett B országban a vámunió mikroszinten a termelők számára rendkívül előnyös, hiszen a 20%-nyi áremelkedéssel számottevő árbevétel-többlethez juthat. Példánk szerint ez a termelői árnyereség $(Q_5 \cdot (p_w - p_b)) = 750 \cdot 20 = 15$ millió euró, ami csökkenthető a negatív kereskedelemteremtés vagy más szóval a költségek növekedésének (1,5 millió eurós összegével) 13,5 millió eurót tesz ki.

A fogyasztót ezzel szemben a vámunióban veszteség éri. Ez a veszteség az áremelkedésből ($Q1 \cdot (pcu - pw)$ vagy $350 \cdot 20 = 7$ millió euró), valamint a fogyasztás (kereskedelem) összeszűküléséből (0,5 millió euró) adódik, tehát összesen 7,5 millió euróval egyenlő. A fogyasztóra kényszerített magasabb ár többletbevétel a termelő számára, míg a fogyasztásszűkülésért (belső piaci kereskedelemszűkülés) a termelő exportnöveléssel kompenzálja magát.

B ország esetében az államnak nincsen vámbevételi vesztesége, hiszen a terméket sem az unió előtt, sem azt követően nem importálják.

A mikroszintű előnyök és hátrányok összegezéséből az adódna, hogy a vámunióból B országnak is jelentős nettó előnye származik. A 13,5 millió euró termelői nettó árnyereség és a 7,5 millió euró fogyasztói veszteség különbsége (6 millió euró) jelentős összeg. A makroszintű hatékonysági és jóléti elemzés alapján a vámunió B ország számára egészében mégis hátrányos. A kereskedelem összeszűkülésével (0,5 millió euró) és a negatív kereskedelemteremtéssel szemben (1,5 millió euró) nincsen pozitív kereskedelemteremtés (és kereskedelemeltérítés sem). B ország szempontjából a vámunió makromérlege így 2 millió euró hatékonysági és jóléti veszteség.

A kereslet-kínálati görbékkel való elemzés tehát egy adott termékre is lehetőséget ad a különböző mikroszereplőkre (termelő, fogyasztó és állam) gyakorolt hatások elkülönítésére, valamint ezekkel szemben a makronyereségek és -veszteségek értelmezésére. A vámunióból mikroszinten egy-egy szereplő számottevő nyereségeket realizálhat, miközben ettől az ország makroszinten még vesztes vagy nyertes pozícióba kerülhet. *A nyereségek és a veszteségek jelentős mértékű újraelosztásából* politikai és szociális problémák és konfliktusok származhatnak, ami nyilván kezelést igényel.

A példákat az adott termékre más költség- és árszínvonalakkal, valamint vámleépítésekkel lehetne folytatni. Eddig egy terméket vizsgáltunk. A munkamegosztás bekapcsolásával a folyamatokat nyilván „n” termékre kell aggregálni, és a makroelemzést a kereskedelmi és a fizetési mérlegre, valamint a cserearányokra kell tovább kiterjeszteni.

3. A vámunió és a mennyiségi korlátozások eltörlése

A nemzetközi kereskedelemelméletek szerint a mennyiségi korlátozások leépítése (quantitative restriction – QR) gyakorlatilag *ugyanazokkal a jóléti hatásokkal jár együtt*, mint a vámok eltörlése. Az előbbieken vizsgált kereslet-kínálati modellben feltételezhető, hogy A ország esetében a világpiaci árral (pw) szemben a belső piaci árat (pa) adott szinten egyszerűen mennyiségi kvótával kényszerítik ki, aminek a tényleges hatása így a példánkban szereplő (ta) vámmal egyenlő. *A fő különbség* viszont az, hogy ebben az esetben az *állam elesik a vámbevételétől*, ami előző példánk esetében tonnánként 100 eurót tett ki, s összegét a BDES négyszög területéből (15 millió euró) kaphattuk meg. Hasonló hatása van az önkéntes exportvisszafofogásnak (voluntary export restraint – VER).

A magasabb árból származó nyereség realizálását illetően a mennyiségi kvóták esetén két lehetőség van: azt vagy a hazai importőr vállalat, vagy a külföldi szállító teszi zsebre. Az utóbbit a kormányzat úgy kerülheti el, ha az importengedélyeket aukción értékesíti. Az önkéntes exportvisszafofogás esetén viszont különleges intézkedések híján valószínű, hogy a külföldi termelő szállításai korlátozásáért cserébe az árnyereséggel kárpótolhatja magát. A vámok

alkalmazásával szemben a kormányzatok így rosszabbul járnak, mégis több okból kényszerülhetnek ilyenfajta intézkedésekre. Egyrészt lehet, hogy a piacon tökéletlen a verseny, vagy pedig az árakkal szemben mind a kínálat, mind a kereslet rugalmatlanul reagálhat. A VER alkalmazására a partnerek gyakran a GATT-előírások miatt kényszerültek.

A vámunió keretében a mennyiségi korlátozások eltörlése mindig pozitív hatású. A mennyiségi tilalmak vagy kvóták megszüntetése a partnerországokból éppen úgy kereskedelmet teremt és kereskedelembővülést eredményez, mint a vámok eltörlése. Az A országra vonatkozó példának megfelelően ez (Q3–Q2)-vel (250 ezer tonna) és (Q6–Q5)-tel (300 ezer tonna) egyenlő. Ha az import korábban is az új partnerországtól (tegyük fel B ország) származott, akkor nyilvánvaló, hogy a kereskedelemteremtésből és -bővülésből a hasznot B ország termelői húzzák, s nincs szó kereskedelemeltérítésről. Hasonlóképpen nem kerül sor kereskedelemeltérítésre, ha a harmadik országokkal a mennyiségi korlátokat ugyan fenntartják, de nem változtatják.

A vámunió a kereskedelem liberalizálásával az adott övezetben előrelépés a komparatív előnyök érvényre jutása és kihasználása irányába. A protekcionizmus legfontosabb elemeit (vámok és mennyiségi korlátozások) számolja fel, de azokat távolról sem teljes mértékben szünteti meg. Mint „gazdaságpolitikai határok” a szubvenciók, az adók vagy a valutaárfolyamok a további liberalizálás tárgyát képezhetik.

A vámunió a strukturális protekcionizmust is mérsékli mind a mennyiségi korlátok, mind – főként – a restriktív vámok leépítésével, de a használati érték oldaláról a különböző előírásokon keresztül a védelem széles eszköztárát hagyja érintetlenül. A vámunió fizikai értelemben is könnyebbé teszi a termékek mozgását, s a vámbürokrácia mérséklésével további költség-, munka- és időmegtakarításokat tehet lehetővé. A teljes liberalizálást az ún. egységes belső piac (EU-ban 1993-tól) képviseli.

4. A nyereségek és veszteségek néhány meghatározó tényezője

A vámuniót az univerzális szabad kereskedelem és a protekcionizmus közötti köztes megoldásnak tekintik. Mindezek alapján az integrációelméletek szerint egy adott országcsoporthoz tartozó országokban annak megítélése, hogy köztük a vámunió kívánatos, avagy sem, a kereskedelemteremtés és -eltérítés egybevetésével dönthető el. Ha kereskedelemteremtés van túlsúlyban, akkor a vámunió jó, ha a kereskedelemeltérítés, akkor viszont a vámunió egészben veszteség mind a tagországok, mind az „egész világ” számára.

A vámunió-elméletek szerint egy adott országcsoporthoz tartozó országokban az, hogy a kereskedelemteremtés vagy -eltérítés lesz-e túlsúlyban és milyen mértékben, *több tényezőnek is függvénye.*

1. A vámunióból származó előnyök egyrészt annál nagyobbak lesznek, *minél magasabb vámokat törölnék el* a partnerek egymás között. Mivel a magas vámszínvonal általában az alacsonyabb hatékonyságot védelmezi, ezért a termelők közül minél többet tesznek védtelessé, annál nagyobb a valószínűsége a hatékonyság fokozódásának. Ebből a felfogásból másrészt logikusan következik, hogy a vámunió összehatásai annál kedvezőbbek, *minél kisebb az új partnerországok vámszínvonala a külső országokkal szemben*, vagy minél alacsonyabban határozzák meg a közös külső vámszínvonalat. Ilyen körülmények között valószínűleg kisebb az unió védett, nem hatékony termelőinek vagy iparágainak a száma, minek következtében kisebb a kereskedelem

eltérítésének a lehetősége. A hatékonyság maximalizálása szempontjából az is kívánatos, hogy viszonyossági alapokon minél kisebb vámokat alkalmazzanak az unión kívüli exportpiacokon. Az alacsonyabb vámok ezeken hozzájárulhatnak az unión belüli hatékony termelők külső exportexpansziójához.

A vámunió belüli vámleépítések hatásának elemzésénél Viner különbséget tesz a *protektív vámok* és a *restriktív vámok* között. A protektív vámokkal a különböző országok a hazai gazdaság védelmét (komparatív előnyök módosítása) valósítják meg. A restriktív vámoknak ezzel szemben csak fogyasztói hatásuk van. Ezekről főként olyan termékek esetében beszélhetünk, amelyeknek hazai termelése valamilyen okból egyáltalán nem lehetséges vagy pedig rendkívül költséges (strukturális előnyök vagy hátrányok) lenne (pl. hazánkban a déligyümölcsök). A restriktív vámok megszüntetésével az ilyen termékek behozatala lehetségessé válhat. Ha az adott országban a terméket korábban nem fogyasztották, akkor az új import csak kereskedelem bővülésként fogható fel, és kereskedelemeltérítésről nem lehet szó, még ha a partnerország magasabb költséggel termeli is, mint az unión kívüli más országok. Külső vámcsökkenéssel vagy azok megszüntetésével természetesen a fogyasztó jóléti előnyökhöz juthat.

2. A vámunióból származó előnyök annál nagyobbak, *minél nagyobb az unió gazdasági területe és mérete*.¹⁸ A kereskedelemteremtés és -eltérítés hatásainak elemzése végső soron a neoklasszikus külkereskedelmi elméletek feltételezésein nyugszik. Ezeknek megfelelően a világ gazdaság ideális állapota az univerzális szabad kereskedelem, amelynek megvalósítása esetén nincs semmilyen kereskedelemeltérítés, így a hatékonyság maximumát testesítheti meg. Az általános szabad kereskedelem mellett a komparatív előnyeinek megfelelően minden ország arra specializálódhat, amire termelési feltételei a legkedvezőbbek. A világ „egészében” így ugyanazzal a ráfordítással maximális termelési eredményt és reáljövedelmet érhet el.

Ezzel szemben egy vámunió mérete minél kisebb, annál inkább fokozódhat a kereskedelemeltérítés mértéke, s ha ilyen szempontból a veszteségek túlsúlyba kerülnek, akkor jobb, ha az adott országok a vámunióról lemondanak. (Ezek a kérdőjelek felmerültek pl. a Benelux vámunióval vagy később a Közép-Amerikai Közös Piacsal kapcsolatban is.)

A vámunióval kapcsolatos elméletek egy része megkérdőjelezi, hogy az előnyök és a vámunió nagysága között egyenes arányosság áll-e fenn? Duncan vagy Röpke például úgy vélekednek, hogy éppen a nagy unió a kevésbé kívánatos, hiszen ennek esetében nagyobb az önellátás valószínűsége és a protekcionista gazdaságpolitika folytatásának a veszélye. A kisebb vámunió (ez kisebb országokra is vonatkozik) jobban ráutalt a külsőkkel való munkamegosztásra, és ezért valószínű, hogy kifelé is mérsékeltebb kereskedelmi korlátokat alkalmaz. Az ilyen tendenciák az iparilag fejlett kis és nagy országok vámszínvonalának és kereskedelempolitikájának egybevetéséből jól kimutathatók.

3. A vámunió hatásainak vizsgálatánál nem lehet eltekinteni a *szállítási költségektől*. A megnövekedett kereskedelem mind fizikai értelemben, mind költség-színvonalát illetően hatékony szállítási rendszert feltételez. Ez különösen fontos a nagy vámunióknál, ahol a szállítási költségek már számottevőek lehetnek. Azonos költség-színvonalak feltételezése mellett a vámunió következtében ugyanis a közelebbi

külső országokkal szemben a távolabbi partner kerülhet kedvezőbb helyzetbe. Ha a szállítási költségeket a termelési költségekhez adjuk, nem másról van szó, mint kereskedelemeltérítésről. Adott esetben a korábbi vámmal azonos pótlólagos szállítási költség mellett ugyan a fogyasztó nem veszt, viszont az ország és az állami költségvetés igen, mégpedig a leépített vámok erejéig. Mindezek alapján a vámuniót főként a szomszédos országok között tartják célszerűnek.

A szállítási költségeket felfoghatjuk széles értelemben. Eszerint idesorolhatjuk nemcsak a fizikai „távolságból” eredő egyéb költségeket (pl. kommunikáció), hanem a kulturális, jogi vagy civilizációs különbségekből származó többletkiadásokat is (nyelvi és jogszabályozási különbségek költségei, többlet-reklámkiadások stb.).

4. A vámunióból nyerhető előnyök függenek a részt vevő országok *gazdasági szerkezeteitől*. A klasszikus elméletek szerint a nyereség annál nagyobb, minél inkább kompetitív, „rivális” szerkezetű országok egyesülnek egymással. A nyereségek szempontjából az az ideális, ha a vámunió előtt valamennyi tagországban a termékek maximális skáláját termelték, ha az egyes termékek előállításának költségeiben maximálisak voltak a különbségek, vagyis minél nagyobb volt az „átfedő”, védett termékek vagy iparágak száma.

A jó tehát az, ha minél nagyobb a fogyasztói komparatív költségmegtakarítás és a kereskedelemteremtés minél nagyobb számú termékre terjed ki. A nyereségek maximalizálása szempontjából különösen jó, ha az unión belül a különböző országokban egy-egy termék előállítására a termelési feltételek rendkívül kedvezőek, következésképpen a termelési költségek is alacsonyak. A „rivális” és „párhuzamos” kapacitások csak a protekcionizmus következtében alakultak ki, s az unió létrehozását követően olyan racionális munkamegosztás bontakozhat ki, amely jelentős hatékonysági és jóléti nyereségekkel járhat együtt.

¹⁸ Egy ország vagy unió gazdasági méretéről a közgazdászok között viták folynak. Értelmezésénél a lakosság számát, a bruttó nemzeti termék volumenét és az egy főre eső nemzeti jövedelmeket mindenképpen figyelembe kell venni. A fogalom számos további potenciál- és fejlettségi mutatóval terjeszthető ki és finomítható.

5. A vámunió-elméletek „dinamikus” felfogásai

A klasszikus vámunió-elméletekkel szemben egyik alapvető *kritikai ellenvetés*, hogy „statikusak”, vagyis az *érintett termelők változatlan költség szintjét* feltételezik. Az övezet kínálati forrásait tehát adottnak tekintik, s szerintük a vámunióval nem történik más, mint a fogyasztás és a kereslet, ezek közül a kereskedelemteremtés vagy eltérítés függvényében a hatékonyabb vagy a kevésbé hatékony termelők javára rendeződik át. Véleményem szerint a klasszikus vámunió-elméletek statikusak azért is, mert nem veszik figyelembe a strukturális hatásokat sem, például a termékinnovációt. Teljes mértékben egyetértek ezért Willem Molléval, aki szerint a „dinamikus hatások” helyett célszerűbb lenne „szerkezetátalakító hatásokról” (restructuring effects) beszélni (Molle, 1994: 99).

A klasszikusok változatlan költségfeltételezésének bírálata és feloldása alapján a későbbiekben a vámunió-elméletek teljesen új irányzata alakult ki. A statikus elméletek szerint

a magasabb reáljövedelmek csak onnan származnak, hogy a kereskedelemteremtéssel jövedelmet takarítanak meg. A bírálók szerint ez a közelítés leszűkített, hiszen a vámunióból ún. dinamikus előnyök is származnak.

A statikus felfogások allokációs hatékonyságra szűkülő elemzésével szemben a dinamikus elméletek a hatékonyság növelésének forrásait sokkal szélesebben közelítik meg. Szerintük a *dinamikus hatások* a vámunió keretében különösen a *méretgazdasági előnyök kihasználására, az intenzívebb versenyre és a technikai fejlesztés erőteljesebb kényszerére* vezethetők vissza. Hozzá lehet tenni, hogy valójában valamennyi komparatív strukturális előnyforrást számba kell venni. A „dinamikus” jelzőt gyakran azzal indokolják, hogy mindezen előnyök végső soron *gyorsabb gazdasági növekedésben összegeződnek*. A vámunió dinamikus felfogásának hatalmas irodalma (Tibor Scitovsky, Paul Rosenstein Rodan, Ragnar Nurske, Marcus Flemming, Béla Balassa stb.) és több irányzata van.

A dinamikus elméletek *feloldják tehát a változatlan költségszintek feltételezését*. Az adott termelő eszerint nem egyszerűen félreáll a hatékonyabb javára. A nagyobb szériák érdekében koncentrálja erőforrásait, a verseny nyomására korszerűbb technikát alkalmaz, és racionálisabban gazdálkodik, amin keresztül maga is hatékonyabbá válik.

A dinamikus előnyök egyrészt a *méretgazdasági megtakarításokból* származhatnak. Ezek szerint a nemzeti piacok szűk keretei között ma már egyre nehezebb, hogy az egyes társaságok az adott ágazatban akár a minimális optimális szérianagyságot is kifejleszthessék. A nagy, optimális szériák ugyanis tág piacokat igényelnek. A nagy piacokon tehát jobbak a lehetőségek az erőforrások hatékonyabb kihasználására.

A dinamikus elméletek szerint a szérianagyságból nyerhető megtakarítások *már a kis vámunióban is kiaknázhatók*, s éppen ezek ellensúlyozhatják a kereskedelemeltérítés feltételezett negatív hatásait.

A nagy szériák és a nagyobb piac összefüggése persze nem abszolutizálható, és sokan vitatják. Egyrészt nehéz pontosan meghatározni, mit is értünk optimális termelési méret alatt. Az optimális termelési volumen iparáganként és termékenként nagyon eltérő termelési kapacitásokat igényelhet. Másrészt a szérianagyság optimuma maga is a piac függvénye. Kellően rugalmas kereslet mellett sok esetben a szérianagyság növelésén keresztül elért termelékenység-emelkedés és költségcsökkenés önmagában kitágíthatja a piacot.

A vámok és a termelési méretekre gyakorolt hatásuk sem egyirányú. Adott esetben a külső piacokon fizetendő vámok éppen ösztönözhetnek a méretgazdasági előnyök kiaknázására, hiszen azok nagyobbak lehetnek, mint a vámköltségek, s a külső piacokra való bejutás így válhat lehetővé. Egyesek szerint a vámokkal szemben sokkal fontosabbak lehetnek olyan tényezők, mint a külső piacok ismerete vagy a politikai és a gazdaságpolitikai korlátozásokkal kapcsolatos kockázatoktól való félelem. A vámunióban ezek lehetősége valóban kisebb.

Mikroszinten a *nagyobb vállalat- és üzemméretekből számos konkrét előny* vezethető le. A nagyvállalatok a termelés bővítése, az új technika fejlesztése és alkalmazása tekintetében kedvezőbb helyzetben vannak. Ez ugyanis jelentős anyagi erőforrások befektetését és koncentrációját igényli. A nagyobb társaságok könnyebben és gyakran kedvezőbb kamatokkal kapnak hiteleket a beruházásokhoz, és az önfinanszírozásra is jobbak a lehetőségeik. A legtöbb ágazatban a ma már nem nélkülözhető, jelentős kutatási és fejlesztési potenciál fenntartására leginkább a nagy és tőkeerős vállalatok képesek. A globális világpiaci versenyben a termékek

folyamatos korszerűsítése és új termékek bevezetése ma már létfontosságú. Ez a kutatások gyors és rugalmas bővítését vagy átcsoportosítását igényelheti, amelyhez nagy pénzüsszegek kellenek. A kutatás kockázatvállalással jár, sokszor jelentős nagyságrendekben kell kockáztatni. A nagyobb méretű vállalat piaci biztonsága is nagyobb, hiszen termelését jobban képes diverzifikálni. A nagy társaságnak kedvezőbbek lehetnek a piaci alkupozíciói (ez nem kell hogy monopolhelyzetet jelentsen) és jobb marketingre képes. Az exportpiaci kockázatokat könnyebben vállalja, és könnyebben szót érhet mind a hazai, mind a fogadó ország kormányzatával.

Hangsúlyozni kell ugyanakkor, hogy adott esetben a nagyvállalati előnyök relatívak lehetnek, és bizonyos vonatkozásokban korántsem egyértelműek. A *kisvállalatok* gyakran rugalmasabb alkalmazkodásra képesek, kisebb költséggel tudnak működni, és erőteljesebb lehet a motiváltságuk a hatékonyabb gazdálkodásra. A nagyvállalati méreteket a tömegtermelés indokolhatja, miközben a speciális termékek előállítására a kis- vagy középvállalatok jobban alkalmasak lehetnek. A méretgazdasági előnyök részletesebb megvitatásától ezúttal eltekintünk.

A dinamikus elméletek szerint a vámunió másik legfontosabb előnye a *verseny intenzifikálódása*. A vámunió jelentősége ennek megfelelően abban rejlik, hogy fellazítja a nemzeti piacok zárt jellegét, növeli a piaci szereplők számát és szétördelheti a monopolisztikus struktúrákat és pozíciókat. Feltételezhető, hogy a protekcionizmus a belső piacon a monopóliumoknak és a monopolisztikus magatartásoknak (magas költségek, a technikai fejlesztés és a minőség elhanyagolása, a fogyasztói igények negligálása, a monopolár kiereszkölése stb.) kedvez. A vámok leépítésével a kitágult piacokon éleződik a verseny, és csökken a monopolista összejátszás lehetősége. A nagyobb piacokon már több hatékony cég is „megélhet”, és mivel a vállalat számára a piac biztosíthatósága csökken, „agresszívabb üzleti magatartás” válhat uralkodóvá, könnyebb lehet az új termelők belépése.

A dinamikus elméletek szerint a verseny fokozódása, a piacon rivalizáló termelők számának növekedése összességében olyan erőket szabadít fel, amelyek a *hatékonyság jelentős javítását eredményezik*. Ezek a verseny nyomását jelentik a költségek csökkentésére, a jobb minőségre, a kutatásra, fejlesztésre, a műszaki fejlesztésre és a technológiák tökéletesítésére, vagyis általában a hatékonyabb gazdálkodásra. Miközben a nagyobb piaci és vállalati méretek keretet és lehetőséget adnak a költségek csökkentésére, a verseny intenzifikálódása szabadítja fel azokat a feszítő erőket, amelyek ezek tényleges kihasználását kikényszerítik. *A méret és a versenyelőnyök tehát szoros kölcsönhatásban állnak egymással, s maximális hasznukat a vámunió keretében csak együttesen fejthetik ki.*

A dinamikus felfogások a regionális nemzetközi munkamegosztásból nyerhető előnyök szélesebb és pontosabb elemzését adják. A változatlan költségek (ami a ricardói elméletet is „statikussá” tette) feltételezésének a feloldásával az *elemzést a komparatív előnyök oldaláról is dinamizálják*. Az unióban a vámok leépítését követően ugyanis a korábbi nemzeti költségkülönbségekből elérhető statikus komparatív előnyök intenzív versenyviszonyok mellett ténylegesen gyorsan eltűnhetnek, s ezt követően hosszabb távon komparatív nyereséget már kizárólagosan csak a dinamikus elmélet által feltételezett tényezőkből lehet realizálni.

A dinamikus elmélet a strukturális komparatív előnyök szempontjából is növeli a vámuniós hatásokat. A verseny miatt javul a minőség, és bővíthet a fogyasztó választási lehetősége. A partnerországok termelői strukturális komparatív előnyökhöz juthatnak a

gyorsabb termékinnovációval és szerkezetváltással. A vámuniónak az innovációra és az új termékek bevezetésére gyakorolt hatását gyakran „beindítási hatásnak” (launching effect) szokták nevezni.

A dinamikus hatások az elméleti iskola szerint egyáltalán *nem hátrányosak a külsők szempontjából*, ellenkezőleg, a vámunió szülte növekedés és hatékonyság jóvoltából a jövedelmek emelkednek, s ez a kereslet fokozódását jelentheti a külsők áruinak irányába is. Ezt a vámunió jövedelemeffektusaként, vagy amint már utaltunk rá, „külső kereskedelemteremtésként” (external trade creation) is emlegetik.

A dinamikus elméletek szerint a vámuniós előnyök, a hatékonyság fokozódása mellett sokkal jelentősebbek lehetnek, mint amekkoráknak a statikus elemzés alapján tűnnek. Szerintük a kereskedelemteremtés és -eltérítés, a termelési és a fogyasztási hatások egybevetése már nem elegendő, hiszen a dinamikus nyereségek messze ellensúlyozhatják a kereskedelemeltérítés hátrányait. Míg a klasszikus elmélet korántsem volt egyértelműen a regionális piaci integráció pártján, a *dinamikus nyereségek a vámuniós integráció híveinek legfőbb érvét képezik*.

6. A vámunió néhány makrohatása

A vámunió-elméletek a termelési, de főként a fogyasztási hatások elemzésével hozzájárultak a komparatív analízis elmélyítéséhez. A mikrohatásokat ugyanakkor főként mechanikusan aggregálják makroszintre, s a *két szint közötti belső ellentmondások nagyrészt kívül kerülnek a figyelmükön*.

A vámunióból a „statikus” és a „dinamikus” felfogások szerint egyaránt *növekedési hatások származnak*. A vámunió következményeit a „reáltermék” és a társadalom „össz-reáljövedelmeinek” növekedése szempontjából vizsgálják, hiszen a vámunió az árcsökkenéseken keresztül végső soron a reáljövedelmek, és források bővülését eredményezi. A vámunió következtében a hatékonyság javul, az alacsonyabb költségek miatt a reáljövedelmek növekednek, aminek alapján több jut mind a fogyasztás, mind a felhalmozás bővítésére. A fenti hatások alapján feltételezhető, hogy a foglalkoztatottság bővül.

A makroteljesítmények között a gazdasági növekedésnek különösen a dinamikus elmélet szentel kiemelt figyelmet. Szerintük a dinamikus hatások végső soron a gyorsabb gazdasági növekedésben összegeződnek. Azt feltételezik, hogy kedvező a hatásuk a foglalkoztatásra, s javítják a versenyképességet a külsőkkel szemben is.

A vámunió-elméletek szerint kompetitív struktúrák között jelentősek lehetnek azok a jóléti nyereségek, amelyek a választékbővülésből eredő *nagyobb fogyasztói kielégülésre* vezethetők vissza. A vámunió eredményeként olcsóbbodó import *antiinflációs hatású*.

A vámunió-elméletek másrészt az akadálytalan kereskedelem és a korlátok teljes leépítése érdekében gyakorlatilag a *stabil, sőt a fix árfolyamokat feltételezik*. A stabil árfolyamok viszonylagosan stabil árszínvonalak mellett tarthatók fenn leginkább, gyors és differenciált infláció mellett komoly feszültségek keletkezhetnek. A stabil árfolyamok mégis mérséklően hatnak az infláció folyamatára.

Nem szentelnek viszont kellő figyelmet a külső egyensúlyviszonyokra gyakorolt hatásoknak. A tömegesen átfedő iparágak kíváncsolt voltával jelzik ugyan a potenciális

egyensúlyproblémákat, de a kereskedelmi mérlegek egyensúlyának nagyobb megbomlásával nem számolnak.

A vámunióban egyesülő országokkal kapcsolatosan tehát egyszerűen azt feltételezik, hogy gazdasági szerkezetük hasonló, általános fejlettségi színvonaluk kiegyenlített, s közöttük a különbségek csak az egyes termékek költségsszínvonalának kölcsönösen kiegyenlítő eltéréseben állnak fenn. Pedig később a gyakorlat még a viszonylag hasonló fejlettségű országok között is azt bizonyítja, hogy az egyensúlyzavarok (a kereskedelmi mérleg egyensúlya) hosszabb időn keresztül akuttá válhatnak.

A vámunió a relatív import- és exportárakra gyakorolt hatásán keresztül befolyásolja az adott országok *terms of trade*-jét. A vámuniónak a cserearányokra gyakorolt hatásán keresztül az előnyök és a hátrányok újraelosztása fejeződik ki. A vámunió „terms of trade” hatásaira már Viner felhívta a figyelmet, de részletesebben Mundell foglalkozott velük (Mundell, 1964).

Ezek a hatások többirányúak lehetnek. Mivel a diszkriminatív vámleépítések miatt az új partnerek exportárai emelkedhetnek, a vámunió következtében mind a vámcsökkentő, mind a harmadik országok viszonylatában a partnerországok terms of trade-je javulhat. De javulhat a vámleépítő országok terms of trade-je is, hiszen az importárak csökkenhetnek. A diszkriminatív vámcsökkentések sorozata végső eredményében javíthatja valamennyi tagállam cserearányait a külső országokkal szemben. A vámunió tagállamai jobb terms of trade-et érhetnek el azáltal is, hogy kollektív fellépésükkel kedvezőbb tárgyalási pozíciókat vívhatnak ki maguknak. A transznacionális vállalatok világ gazdasági szerepe és a terms of trade-ek alakulása közötti összefüggések tárgyalásától ezúttal eltekintünk.

A vámunióval kapcsolatos szerkezetváltásnak komolyak lehetnek az alkalmazkodási költségei. Ezek is hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a makroelőnyök és -hátrányok, ha jelentős mértékben egymást ki is egyenlítik, egészében az egyes országok számára nagyon eltérőek lehetnek. Ezért fontos a „*just retour*” kérdése és kompenzációs megoldások keresése. Ez lehet aszimmetrikusan ható mechanizmus (liberalizálás) vagy közvetlen pénzügyi átutalás. Hasonló megfontolásokon alapul a közép-európai társulások során az aszimmetrikus liberalizálás konstrukciója, miközben ugyanakkor azokban a pénzügyi transzferek nagyrészt hiányoznak.

A vámunió-elméletekkel szemben a vitákban számos kritika fogalmazódott meg.

1. Az egyik alapvető ellenvetés a *feltételezett piaci struktúrára* vonatkozik. A fejlett országok mai piaci struktúrája és működése ugyanis nagyban különbözik attól, amit a vámunió-elméletek feltételeznek. Ezek a szabad kereskedelmi szemléletük alapján elemzésüket olyan piacra építik, amelyre a „szabad és tökéletes verseny” jellemző, ahol nagyszámú, egyenlő erejű szereplő áll egymással szemben, az új termelők belépése szabad, és az árak alakulását alapvetően a verseny határozza meg. Az áruk és a szolgáltatások áramlásának szabadsága mellett a valuták teljes és korlátlan átválthatóságából indulnak ki, s a vámokat az árak alakulása és a verseny eltorzítása szempontjából döntő tényezőnek tekintik.

A verseny a piacnak ma is a legfontosabb jellemzője. A gazdasági ágak jelentős részében nagyszámú kis- és középteremelő működik, s ezek egymással széleskörűen versenyeznek. Az ágazatok többségében a piacon mégis néhány nagy társaság dominál, s ezek a versenyviszonyokat is nagymértékben képesek meghatározni. Ez már távolról sem a liberálisok

által feltételezett szabad és tökéletes verseny, hanem *erőteljesen oligopolisztikus*. Néhány ágazatban a nagy társaságok uralma olyan mértékű, hogy az árakat, a minőséget és a szállítási feltételeket diktálni tudják. A mesterséges árképzést képviselik a transznacionális vállalatok által alkalmazott transzferárak is. A piaci hatóerők működését oligopolisztikus jelleggel befolyásolja az állam tevékenysége.

Az oligopolisztikus piaci struktúrák alapján a dinamikus elméletek feltételezéseit többen megkérdőjelezzik. A vámunióból a verseny intenzívebbé válása nem feltétlenül és szükségszerűen következik. Néhány ágazatban a termelők csekély száma változatlanul lehetővé teheti a *monopolista megállapodásokat*, és kevés termelő mellett elvileg éppen a verseny éleződése ösztönözhet oligopolisztikus megegyezésekre. Olyan ágazatokban, amelyekben a vámuniót képező országokban a piacot korábban is néhány társaság uralta, a kiszélesedett piac ezeknek a pozícióit csak megerősítheti a gyengébbek rovására. A vámunió keretében a versenyképesebb fél még inkább növelheti előnyét, míg a védelem elvesztésével a kisebb versenytársak egyszerűen tönkremennek. A verseny fokozódásának a végeredménye bizonyos területeken a piac monopolizálódása lehet. A versenynek a nem hatékony termelőket felrázó „hideg zuhanya” helyett a monopolizáció következtében tehát éppenséggel a „török fürdő” hatások erősödhetnek (Paul Streeten).

Többen felhívják a figyelmet, hogy a méretgazdasági előnyökre való törekvés és a verseny intenzifikálása egymásnak ellentmondó törekvések. A termelési méretek növelésével fokozódik a koncentrációs és centralizációs folyamat, ami a monopolizációs tendenciákat erősítheti. A valóság azt mutatta az elmúlt évtizedekben, hogy ezeknek a fenntartásoknak van relevanciája, de a feltételezett versenymechanizmusok lényegesen erősebbnek bizonyultak, s a hatékonysági hatások erőteljesen érvényesültek.

2. A vámunió-elméletek szabad kereskedelmi szemléletének érvényességét sokan az *ésszerű fejlesztési és külgazdasági politikák szempontjából kérdőjelezzik meg*. Eredeti tanulmányában maga Viner is aláhúzta, hogy a kereskedelemteremtés és -eltérítés elemzése a szabadkereskedelmi elméletek rendszerében mozog csupán. A nyereségekről és veszteségekről – Viner szerint is – a protekcionizmus hívei másképpen vélekedhetnek. Adott ország esetében bizonyos időszakokban a gyenge hazai ipar gyors fejlesztése, az ipari hatékonyság fokozása és a strukturális korszerűsítés éppen a védelem szükségességét állíthatja előtérbe. S ebben a vámok igen fontos szerepet játszhatnak. Számos bíráló felveti, hogy a vámok nemcsak védelmi szerepet töltenek be, hanem velük az állam növekedési, szerkezetjavító, egyensúlyi, jövedelemelosztási, sőt nem gazdasági célokat igyekszik elérni. Az új, születő iparok (infant industries) védelmének jogosságát a nemzetközi kereskedelempolitikai egyezmények (pl. GATT) is elismerik, s átmenetileg ez történt az európai megállapodások esetében is.

3. Nagy nehézségeket okozhatnak a *fejlettségi különbségek*. Ezek esetén ugyanis a vámunió keretében felszabadított spontán piaci mechanizmusok segítségével a „hatékonyabb” termelők javára való átrendeződés könnyen nagyon is egyirányú „kereskedelemteremtéssel” járhatna együtt. Ez túlnyomórészt a strukturális komparatív hátrányok széles vertikumából származna, de a közvetlen költségelőnyök alapján sem garantált az egyensúly, hiszen csekély műszaki vagy minőségi hátrányok is döntőek lehetnek. A vámunió a fejletlenebbet megfoszthatja attól, hogy strukturális komparatív hátrányait kellő védelemmel ellensúlyozza, s így súlyos kereskedelmi és fizetésimérleg-hiánnyal kerülhetne szembe. A vámunió önmagában nem garantálja azt sem, hogy a

fejlesztési lehetőségek ne duguljanak el jobban, mint a nemzeti piacvédelem árnyékában, s az alapvető gazdaságpolitikai célok ne váljanak teljesíthetetlené (foglalkoztatottság, árstabilitás stb.).

Széles körűek ezért azok a vélemények, miszerint a *vámuniós modell a fejlődő országok integrációjára csak korlátozottan* és bizonyos feltételek mellett alkalmazható. „A jelenlegi integrációs elmélet szűken a »kereskedelemteremtéssel« és a »kereskedelemeltérítéssel« kapcsolatos egyszerű, vineri neoklasszikus posztulátumok finomítására korlátozódik. Ez a szűk megközelítés az általa feltételezett társadalmi és politikai struktúrákkal feltehetően nem okoz komolyabb problémákat a gazdaságilag »érett« Európai Gazdasági Közösség számára. Amikor azonban ezt az elméleti keretet és eszmekonstrukciót kritikátlanul a gazdaságilag »éretlen« országok közötti gazdasági integráció problémáinak az elemzésére alkalmazzák, az alapvető aggodalomra ad okot. A gazdasági integráció koncepciójának organikus értelmezéséből, ahogy mi javasoljuk, szükségszerűen következik, hogy a gazdasági integráció elmélete legyen integráns része a gazdasági és társadalmi átalakítás elméletének, és nem egyszerűen függeléke a statikus allokációs elmélet mikrogazdaságtanának. Továbbá az is következik, hogy a figyelmet nem szabad csak az adott régió gazdasági és társadalmi átalakítására korlátozni, hanem ki kell terjeszteni annak egyes alkotórészeire is” (Havelock és Clive, 1969: 110, 113).

A fejlődő országok esetében „a kereskedelmet nem liberalizálni kell, hanem inkább elő kell segíteni” (Wionczek, 1966: 8). Mivel belső fejlődésük igényei állnak a központban, s gazdaságuk a világpiaci versenyben különösen sebezhető, ezért az integráció keretében a piaci mechanizmusokat a védelem ésszerű mértékével kell kombinálni. A kereskedelemteremtésben így esetenként kevésbé érdekeltek, mint az iparteremtésben vagy a „fejlődésteremtésben”. Az elmúlt évtizedek egyértelműen azt mutatták, hogy az elzárkózó, autark politikák sehol sem vezettek eredményre, s a világpiaci felzárkózást az ésszerű nyitás sokkal jobban szolgálhatja. A vámunió koordinált iparfejlesztési politikával kapcsolható össze, s így ésszerű specializációt érhetnek el egymással szemben, miközben export- és versenyképes ágazatokat fejleszthetnek ki. Az adott országok sajátosságainak figyelembevételével dönthető el az is, hogy a védelmet egymással és a külvilággal szemben milyen mértékben és meddig kell fenntartani.

7. A közös piac elméleti keretei

A vámunió-elméletek kezdetben közvetlenül nem törődtek a tényezők áramlásának kérdésével. A közös piaci modellek ezen túllépnek, s a szabad tényezőáramlást feltételezik.

Az egyes országok *eltérő tényezőellátottságának és árainak a kérdése* korán felkeltette a komparatív elemzés figyelmét. A kérdéskört a komparatív előnyök elméletébe az ún. Heckscher–Ohlin-modell építette be. Ők abból a feltételezésből indultak ki, hogy az egyes országokra a fejlettségük függvényében eltérő tényezőellátottság jellemző. Ennek alapján a tényezők relatív árai is eltérnek. A Heckscher–Ohlin-elmélet szerint a fejlett országokban inkább a tőke van bőségben, aminek alapján a tőke viszonylagosan olcsóbb, így ezek az országok inkább a tőkeigényes termékek exportjában érdekeltek. Ugyanez fordítottan igaz a fejletlenebb országokra. Itt a munkaerő viszonylagosan bőségesebb és olcsóbb, ezért a nemzetközi munkamegosztásban ezek a munkaigényesebb termékek előállítására és exportjára specializálódnak. A Heckscher–Ohlin-elmélet fontos feltételezése, hogy mindezek alapján

pusztán a külkereskedelmen keresztül a nemzetközi tényezőáramlás híján is a tényezőárak nemzetközi kiegyenlítődése jut érvényre.

Ezeket a tételeket már az exportstruktúrák alapján végzett számításokkal sem sikerült verifikálni. Az Egyesült Államok exportstruktúrájának az 1950-es évekre vonatkozó elemzése alapján az derült ki, hogy az országnak éppen munkaigényes termékekben van komparatív előnye, ami mint „*Leontieff-paradoxon*” terjedt el az irodalomban.

A termelési tényezők (tőke, munkaerő, technika, vállalkozás stb.) szerepének a megítélését illetően abból kell kiindulni, hogy ezúttal különleges árukkal van dolgunk. Ezek árát semmiképpen sem lehet egyszerűen szűkösségükből (határhasznukból) levezetni. A tényezők árai teljesítményalapúak (határtermelékenységük alapján meghatározottak). Mivel minőségük országok közötti összehasonlításban eltérő, áruk, függetlenül a szűkösségüktől, szükségszerűen különbözik.

A klasszikus elméleti feltételezések szerint a tőke komparatív előnyét és bőségét a többi országhoz képest általános megközelítésben az *alacsonyabb reálkamatláb* jelzi. Az alacsonyabb kamatláb növelheti a termelői nyereség rátát, ami lehetővé teszi, hogy egyébként ugyanazon feltételek mellett adott országokban alacsonyabbak legyenek az árak, és komparatív hasznot lehessen realizálni. Ennek esélye nagyobb a tőkeigényes ágazatokban, amelyek ily módon az elmélet szerint inkább a fejlett országokba koncentrálnak.

Ezzel szemben a fejletlenebb országok valóban tőkehiánnyal küzdenek, amit esetenként számos tényező súlyosbít (pazarló fogyasztás, alacsony megtakarítási készség stb.). Munkaerőforrásaik ugyanakkor bőségesek, ami a munkaerőpiacon a nagyobb kínálat miatt a béreket lefelé szoríthatja. Hasonló irányba hatnak a társadalmi erőviszonyok, hiszen a nemzeti elit gyakran diktatórikus formában gyakorolja hatalmát, és a demokratikus intézmények (szakszervezetek) mozgásszabadságát korlátozza.

A tőke nemzeti költsége és a komparatív versenyképességi különbségek számos tényezőtől függenek, s ezek között a viszonylagos bőség vagy szűkösség csak az egyik tényezőt képviselik. A tőke költségének meghatározásánál a kamatlábak mellett (az adósságok költsége) figyelembe kell venni az adósság/részvényrátákat, az adóterheket és kedvezményeket, a költségvetés egyensúlyhelyzetét, az inflációt és a különféle kockázati tényezőket. A valóságban tehát a kamatlábak nem közvetlenül a tőke viszonylagos bőségéhez vagy szűkösségéhez igazodnak, s – különösen az utóbbi évtizedekben – az aktív állami beavatkozás keretében éppen a kamatlábak váltak a gazdaságpolitika egyik fő eszközévé.

Ilyen körülmények között a kamatlábak távolról sem a gazdasági fejlettségeknek megfelelően differenciálódnak. A pénzpiacok „integrációja” mellett fokozottan jellemzővé vált a kamatlábak fokozódó nemzetközi meghatározottsága.

Teljes mértékben más kérdés a komparatív előnyök értelmezése a *munkaerő vonatkozásában*. Ez általános megfogalmazásban akkor áll elő, amikor egy országban adott terméket alacsonyabb bérköltséggel tudnak előállítani. A termékegységre jutó bérköltséget viszont két tényező határozza meg: a *bérszínvonal* és a *termelékenység*. A komparatív előnyöknek az általánosan alacsonyabb bérszínvonal tehát csak egyik feltétele vagy lehetősége.

Dinamikájában ily módon komparatív bérköltségelőnyök tehát egy országban az idők során kétféleképpen alakulhatnak ki.

Az egyik lehetőség, hogy a bérek növekedését visszatartják és lassabban növelik, mint ahogy az hosszabb idő alatt, a termelékenység emelkedése alapján indokolt lenne. Ennek szélsőséges esete a bérek befagyasztása vagy éppenséggel csökkentése. Hosszabb távon az ilyen törekvésekkel szemben különféle társadalmi és gazdasági korrekciós mechanizmusok lépnek működésbe. A bérek színvonalának tartós leszorítása, különösen a modern társadalmakban, előbb-utóbb kihívja a szakszervezetek és más erők politikai ellenállását, s az tarthatatlanná válik.

Az alacsony relatív bérszínvonal ugyan javítja a vállalkozó számára a versenyképességet, de egyúttal szűkítheti a termékek értékesítési lehetőségeit, s komoly realizálási nehézségek forrásává válhat.¹⁹ Ez különösen akkor következhet be, ha az ilyen komparatív előnyök esetleg a strukturálisan hátrányos ágazatokra koncentrálnak, vagyis a termékek belső piaccal szembeni többlete nem értékesíthető zavartalanul a külső piacokon. A képet a munkanélküliség elvileg némiképp módosíthatja, de a bérek lefelé irányuló rugalmatlansága azt bizonyítja, hogy a mechanizmusok ebben az esetben is működnek. Strukturális problémák esetén a gazdaságban egyszerűen az történhet, hogy a munkanélküliség fokozódik, vagy a bérek nyomottabbá válnak.

Hasonlóképpen feszültségek forrása, ha a bérek viszonylagos színvonala emelkedik, s sikerül a termelékenységnél gyorsabb növekedését kierőszakolni. Az ország termékei így komparatív bérköltséghátrányba kerülnek. Ezzel szemben a gazdaság többnyire inflációval vagy recesszióval „védekezik”, ami kumulatív ronthatja a versenyképességet és a gazdaság egyensúlyát.

Másrészt lehetséges az, s ez valószínűleg a gyakoribb, hogy a termelékenység színvonalát más országokhoz képest gyorsabban növelik, mint ahogy a munkabérek színvonala emelkedik. Ez utóbbi nyilván kevesebb konfliktussal jár, hiszen adott esetben a bérek emelhetők úgy, hogy közben a termelékenység ennél gyorsabb növelése következtében a komparatív bérelőnyök fennmaradnak és realizálhatók. Az újonnan iparosodó országok többsége az elmúlt évtizedekben ezt az utat járta. Japán esetében ez tipikus volt, de példáját követi a többi feltörő távol-keleti fejlődő ország.

¹⁹ Külön kell ezúttal érintenünk Ricardo komparatív előnyökkel kapcsolatos egyik klasszikus, de végső soron téves tételét. Ricardo szerint az általános profitráta növelésének egyik fő lehetősége, hogy a fogyasztási cikkek gyártásában (amelyek a munkaerő újratermelését szolgálják) a termelékenységet az átlagosnál gyorsabban növelik, ami más termékekhez képest viszonylagosan leszorítja a munkaerő csereértékét és értékét. Hasonlóképpen a profitráta növelését teszi lehetővé, ha a komparatív előnyök kihasználásával az ország a nemzeti piacon az olcsóbb importon keresztül csökkenti a fogyasztási javak (pl. élelmiszerek) csereértékét. Ricardo korának sajátos angol viszonyai alapján (a protekcionizmus miatt magasan tartott belső gabonaárak) elemzését kétségtelenül nem véletlenül pontosan erre az összefüggésre koncentrált és szűkítette. Mégis téves következtetésre jutott, miszerint a komparatív előnyök kihasználása következtében csak akkor növelhető a profitráta, ha az a viszonylag olcsóbb fogyasztási javak importját eredményezi. Előző elemzéseink alapján nyilvánvaló, hogy korántsem csak erről van szó. A komparatív előny, ha a termelő komparatív nyereséget realizál, mindig növeli a profitrátát, s ennek a ricardói feltételezés csak egyik lehetőségét képezi. A makroprofitráta természetesen más kérdés.

8. A relatívtényező-árak és a komparatív előnyök a globális piacokon

Mivel az utóbbi időre, különösen a globális piacok körülményei között, a potenciális statikus komparatív előnyöket kimerítették, komparatív bérköltségelőnyöket valóban elsősorban gyors termelékenységnöveléssel lehet elérni. Ehhez leginkább gyors műszaki fejlesztésre és innovációra van szükség, ami aligha lehetséges megfelelő tőkeforrások, valamint kutatási és fejlesztési kapacitások nélkül. Adott ország gazdasága így tud csak olyan fejlesztési iramot diktálni, amivel viszonylag hosszabb időn keresztül biztosíthat komparatív bérelőnyt magának. A komparatív bérelőnyök szempontjából így a gyorsan felzárkózó országok (Japán vagy Dél-Korea) nem véletlenül voltak kedvezőbb pozícióban, de ilyen helyzetbe adott területen bármelyik viszonylagosan fejlett ország kerülhet. Éppen a fejlesztési kapacitások híján az elmaradott országoknak komparatív bérelőnyökre a legkevésbé van esélyük.

A strukturális és műszaki modernizáció így a komparatív előnyök elérésének kulcskérdése. Egy olyan korszakban, amelyre a gyors termékinnováció a jellemző, a komparatív bérköltségelőnyöket strukturális hátrányok mellett nem lehet realizálni, nem is szólva a szervezési vagy egyéb infrastrukturális és marketinghátrányokról. Így a volt szocialista vagy a fejlődő országok az alacsonyabb bérszínvonalukkal nem sokra mentek, hiszen azokat más hátrányok „elvitték”, vagy azokat a strukturálisan hátrányba kerülő (elavuló) termékekben nem tudták (esetenként csak szubvenciók mellett) realizálni.

Az előzőekből logikusan következik, hogy a klasszikusok feltételezése, amely a tényezőellátottságra koncentrált, miközben eltekintett a termelési tényezők minőségi különbözőségétől, ma már tarthatatlan. A komparatív bérelőnyök elérésében potenciálisan éppen a viszonylagos tőkebőséggel és magas műszaki színvonallal rendelkező országok vannak előnyben, s ma már még kevésbé van garancia arra, hogy a munkaerőben realizált komparatív előnyöket az alacsonyabb fejlettséghez lehetne kötni. Különösen ez a helyzet, ha a munkaerő minőségét (oktatási és szakképzési színvonal) is figyelembe vesszük. A tények már történelmileg is arra utalnak, hogy viszonylagosan magas termelékenysége alapján hosszú időn keresztül éppen az Egyesült Államok volt a leginkább képes arra, hogy egységnyi termékre jutó bérköltségeit a versenytársaival szemben viszonylag széles sávban alacsonyabban tartsa. A „Leontieff-paradoxon” tehát a valóságban nagyon is lehetséges és logikus volt, s egyáltalán nem volt képtelenség.

Ma még inkább ez a helyzet. A termelési tényezők tekintetében a komparatív előnyök keletkezésének lehetőségei a mai világgazdaságban tehát azok minőségének függvényében alakulnak, és nagy számban fordulhat elő olyan helyzet, hogy adott országnak valamennyi termelési tényező vonatkozásában komparatív előnye vagy hátránya keletkezik. A viszonylag olcsó tőke mellett gyorsabb műszaki fejlesztésre, magas szintű oktatási és képzési rendszerekre nyílik lehetőség, aminek alapján a gyors termelékenységnövekedéshez képest minden társadalmi és politikai konfliktus nélkül lehet a bérek színvonalát viszonylagosan visszatartani, és komparatív előnyt elérni. A komparatív nyereség alapján javulhat a tőkeellátottság és a fejlesztési lehetőség, amivel az előnyös helyzet kumulálódhat és tartósulhat. Ezzel megnőtt annak a lehetősége, hogy nemzetközileg a munkabérek és a termelékenység viszonylagos színvonala tartósan és jelentősen szakadjon el egymástól, vagyis a fejlett, különösen a gyorsan

modernizálódó országokban ilyen értelemben is kedvezőbbekké váltak a feltételek a komparatív bérelőnyök elérésére.

Más országok esetében a fejlődés valóságos „hibás körbe” kerülhet. Egy ország tőkehiány mellett műszakilag nagy valószínűséggel lemarad, kevesebbet képes oktatásra és képzésre költeni, ami a termelékenység lassúbb növekedésével járhat együtt. Így aztán alacsony vagy éppenséggel csökkenő bérszínvonal ellenére is komparatív bérhátrányba kerülhet, különösen akkor, ha nem képes munkaerőforrásai megfelelő szintű hasznosítására (rossz szervezés, munkamorál vagy munkafegyelem következtében). Erre jó példa a volt szocialista országok vagy a fejlődő országok többsége, míg az ellenkező előjelű fejlődéssel az elmúlt évtizedekben Japán és sok más felzárkózó ország szolgált.

Az elmúlt évtizedekben a világgazdaság globalizálódása és a fejlődési rangsorok átrendeződése (az ún. újonnan iparosodó országok betörése a világpiacra) messzemenő következményekkel és szerkezeti változásokkal járt együtt. Ezek végső soron a legkevésbé fejlett országokat pontosan a munkaerő vonatkozásában hozták súlyos komparatív hátrányba azáltal, hogy a legkorszerűbb technikát alkalmazták, sőt esetenként fejlettebbet, mint a versenytársaké, miközben a béreiket viszonylagosan alacsonyabban tartották.

Külön ki kell térni a komparatív bérelőnyök és a munkaerőforrásokkal való viszonylagos ellátottság összefüggéseire a mai világgazdaságban. A fejletlenebb országok kétségtelenül általában bőséges munkaerőforrásokkal és tartalékokkal rendelkeznek, ami elvileg a nagyobb kínálat miatt a munkaerőpiacon a béreket lefelé szorítja. A tények alapján mégis joggal vetődik fel a kérdés, hogy a fejletlenebb országokban a kétségtelenül magas munkanélküliség mennyiben jelentkezik a munkaerőpiacon valóban effektív kínálatként? A munkanélküliség ugyanis a fejlődő országok széles körében nagyrészt rejtett, s nem vagy csak korlátozottan növeli a munkaerőpiacon a kínálatot.

A fejlődő országokban egyrészt rendkívül széles az ún. informális szektor, ahol napról napra milliók vegetálnak. Másrészt a fölös munkaerő, a szakképzetlen munkakörök kivételével, fizikai állapota mellett szakképzettségi struktúráját és ipari kultúráját illetően sem képvisel a valóságos munkaerőigényekkel szemben tényleges kínálatot. Ilyen körülmények között a hatalmas rejtett munkanélküliség ellenére a fejletlen országok széles körére a munkaerőhiány a jellemző, s ez különösen vonatkozik a potenciálisan versenyképes exportszektorokra. Az ún. strukturális munkanélküliség problémája más dimenziókban, de a KKE-i országokban is megjelenik.

A munkaerő-ellátottság és a komparatív bérelőnyök összefüggésével kapcsolatban azt is hangsúlyozni kell, hogy történelmileg még a klasszikus kapitalizmusban sem érvényesült tisztán a munkabér-mechanizmus. Más szóval: a munkanélküliség ellenére a munkabér lefelé mindig viszonylag rugalmatlan („ragadós”) volt, s a munkabér-követeléseket gyakran még túlkínálat esetén is nehéz volt letörni. A mai fejlett országokban a jóléti juttatások kiterjedt rendszere mellett ez még inkább így van.

9. A közös piac működési mechanizmusai

Az integrációelméletek a piaci integráció tényleges formájának a közös piacot tekintik, különösen, ha együtt jár az „egységes piac” kiépítésével. A szabad áru- és szolgáltatásáramlás tehát a tényezők (tőke és munkaerő) mozgásának a liberalizálásával („négy

szabadság”) egészül ki. Már a római szerződés túlment az egyszerű vámunió, és megfogalmazta a tagországok között a tőke, a munkaerő és a vállalkozások szabad mozgásának a lehetőségét.

A klasszikus vámunió-elméletek még nem fordítottak különösebb figyelmet a termelési tényezők szabad nemzetközi áramlásának, sőt, valójában a termelési tényezők nemzetközi immobilitását feltételezték. A különféle integrációs törekvéseknél mégis kezdettől világos volt, hogy a piaci integrációból nyerhető előnyök maximális kiaknázásához a tényezőmozgás nemzetközi liberalizálása szükséges.

A klasszikus vámunió-elméletekben a termelési tényezők nemzetközi immobilitásából történő kiindulás több tényezőre vezethető vissza.

Egyrészt, a már tárgyalt Heckscher–Ohlin-elmélet szerint a termelési tényezők nemzetközi áramlására nincs szükség, hiszen *a külkereskedelmen keresztül a tényezőárak nemzetközileg kiegyenlítődnek*. A növekvő volumenű tőkeexport ugyan ennek a valóságban ellentmondott, de a neoklasszikusok tételei a vámunió-elméleteket még nagyban befolyásolták.

Másrészt, a klasszikus vámunió-elméletek statikus és ideális feltételrendszere alapján a termelési tényezők nemzetközi mozgása eleve feleslegesnek tűnt. Ezek ugyanis kimondottan vagy hallgatólagosan *a fejlettségi színvonalak általános kiegyenlítetttségéből*, a teljes foglalkoztatottságból, a fizetési mérlegek egyensúlyából és a kereskedelmi előnyök egyenlő megoszlásának feltételezéséből indulnak ki. A fejlettségi színvonalkülönbségek náluk csak strukturálisak, vagyis csak egyes termékek vagy ágazatok vonatkozásában jelennek meg. A „rivális” gazdasági szerkezetek mellett így a vámunióból származó előnyök mindenki számára maximálisak lehetnek. A vámunió keretében a fokozódó specializáció a termelés reallokációját a külkereskedelmen keresztül valósítja meg, s tényezőmozgásra csak ágazatok között kerül sor. A termelési tényezők nemzetközi áramlására így nincs szükség.

Harmadsorban, a vámunió keretében a kereskedelmi kérdések külön kezelését gyakorlati megfontolások is indokolták. *A vámunió kialakítása egyszerűbbnek és hamarabb megvalósíthatónak tűnt*, mint a tőke- vagy a munkaerő-áramlás szabaddá tétele. A kereskedelem liberalizálását számos szempontból a tényezőáramlás szabaddá tétele előfeltételének is tekintették. Így célszerűnek látszott bizonyos sorrendiség megtartása, s a közös piac a vámunió bizonyos előrehaladása mellett került napirendre.

A közös piac elméleti *kiinduló feltételezései is a tényező költségek és -árak nemzetközi kiegyenlítésén alapulnak*. Ez szerintük a tényezők nemzetközi áramlásán keresztül valósul meg. A tőkét és a munkaerőt az alacsonyabb termelékenységgű hasznosításból a nagyobb hozadékú termelésbe viszik át, amin keresztül a tényezők optimális nemzetközi allokációjára kerül sor. A tőke oda áramlik, ahol olcsóbb a munkaerő, miközben a munkaerő azokat a helyeket keresi, ahol magasabb a munkabér.

A tényezőáramlás jóléti hatásait szintén nagyrészt a kereslet-kínálati modellek segítségével vizsgálják. Ezek részleteibe nem megyünk bele, hiszen az összefüggések viszonylag egyszerűek, míg a modellezés bizonyos feltételezései erősen vitathatóak.

Ezek szerint a feltételezések szerint a korlátok leépítése és a tényezőmozgás szabaddá tétele az érintett országok számára pozitív jóléti hatásokkal járhat együtt. Ha két ország között (A és B ország) a tényezőárak (munkabér és kamat) különböznek, akkor a liberalizálás

eredménye, hogy azok kiegyenlítődnek. Különösen a bérek esetében ez a kiegyenlítődés valószínűleg nem lesz teljes, hiszen az áramlásnak (migrációnak) viszonylag jelentősek a fizikai és pszichológiai költségei. A modellek szerint feltételezik, hogy a magas bérköltségű országba (A ország) a külföldi munkaerő beáramlik, s a munkaerő-piaci kínálatával a béreket lefelé szorítja. Ellenkezője történik B országban, ahonnan a hazai munkaerő eláramlik, s a munkaerő-kínálat csökkenésével a piaci egyensúly magasabb bérek mellett alakul ki.

A országban a bérek csökkenése költségmegtakarítás a termelő számára. Ez részben jövedelem-újraelosztásból adódik a hazai munkaerő rovására, ami a bérek csökkenésének és a munkaerő-kínálat szűkülésének a függvénye. Tiszta nyereség a termelőnek másrészt az olcsóbb bevándorló munkaerő foglalkoztatása, amivel nemcsak a drágább hazai munkaerőt helyettesítik, hanem az új munkaerő iránti kereslet növelésével a termelést is bővítik.

B ország esetében a vesztesek a hazai termelők, hiszen magasabb bért kell fizetniük, s veszteségük a bérek különbségéből és a termelés szűküléséből adódik. Nyernek viszont a munkások, mind a hazai magasabb bérekből, mind a külföldi foglalkoztatásból.

A nyereségek és veszteségek mind a termelési tényezők, mind az országok között egyenlőtlenül oszlanak meg, ami számos feszültség forrása lehet (a szakszervezetek fellépése az olcsó külföldi munkaerő foglalkoztatása ellen). A liberalizálás mellett szól azonban, hogy a „világ” egészében nyer azzal, hogy A országban a termelők nettó költségmegtakarításhoz, B országban pedig a kivándorló munkások nettó bérnyereséghez jutnak. Nyilván a nyereségek és a veszteségek annál nagyobbak, minél nagyobb volt a bérek színvonalának különbsége.

Ezekkel a feltételezésekkel szemben több ellenvetés tehető. Egyrészt a munkaerőpiac sokkal rugalmatlanabb, s különösen nem valószínű, hogy a munkaerő-kínálat növekedése ellenére a bérek csökkennének. A tapasztalatok szerint ez jelentős munkanélküliség esetén sincs így, s különösen akkor nincs, ha a munkaerő többletkínálata külföldi. Még kevésbé felel meg a valóságnak a fordított feltételezés, miszerint a bérek csökkenésével a munkaerő kínálata is zsugorodna.

Legsúlyosabb az az ellenvetés és kérdés, hogy igazából a munkaerő-áramlás következtében érvényes-e a munkabérek nemzetközi kiegyenlítődésének a feltételezése?

A munkabérek nemzeti színvonalát, mint láttuk, a termelékenység általános színvonala határozza meg. Ilyen körülmények között természetesen a heckscher–ohlini feltételezés, miszerint a külkereskedelmen keresztül a nemzeti bérek kiegyenlítődnek, csak akkor igaz, ha az a termelékenységek közeledésével jár együtt. Meghatározott feltételek mellett érvényesülhet erre vonatkozóan tendencia, de akár ellentétes folyamatok is.

Az árszínvonalak nyitott gazdaságok közötti kiegyenlítődési tendenciája csak akkor járhat a bérszínvonalak kiegyenlítődésével, ha a termelékenységi színvonalak is azonosak. Az árszínvonalak kiegyenlítődése közvetlenül ugyanis az egységnyi bérköltségek kiegyenlítődését eredményezi (ha az egyéb költségek azonosságát feltételezzük), ami azt jelenti, hogy ez eltérő termelékenységek mellett egyszerűen közvetlenül zárja ki a bérek kiegyenlítődését. Mivel tehát *különböző termelékenységek mellett az árak és a bérek színvonalának kiegyenlítődése egymással nem egyeztethetőek össze, a folyamat a tényezőliberalizálás mellett sem lehetséges.*

A tényezőáramlással ugyanis hosszabb távon meghatározott korrekciós mechanizmusok lépnek működésbe. A munkaerő-áramlás alapján a bérek változásával a termelékenységi

szintek változatlansága mellett az adott országok komparatív bérköltségelőnyös vagy -hátrányos helyzetbe kerülnek. A beáramló külső munkaerő ugyan csökkentheti a béreket, de ezzel a termelő komparatív előnyhöz jut, s piacai és eladásai bővítésével növeli termelését és munkaerő-keresletét. Ez a béreket felfelé hajtja. Fordítottja történik a bérek emelkedése esetében. A termelő komparatív bérhátrányba kerül, s liberalizált piac esetén nemcsak a korábbi export-, hanem a hazai piacokról is kiszorulhat. A romló realizálás és a termelés szűkülése alapján a vállalkozó végül is a bérek csökkentésére kényszerül.

Ha a tőkeáramlást is bekapcsoljuk, nyilvánvaló, hogy a komparatív bérelőnyök vonzzák a külföldi tőkét, míg a bérhátrányok a beruházások szempontjából riasztóan hatnak, s tőkekiáramláshoz vezethetnek. Így a jobb szervezésből, gazdálkodásból vagy vállalkozásból származó komparatív előnyök sem tarthatók fenn korlátlanul.

Más kérdés, hogy a tényezőmozgás szabadsága mennyiben járul hozzá olyan forrásallokációhoz és fejlesztésekhez, aminek alapján hosszabb távon a termelékenységi színvonalak közeledése ténylegesen megvalósul. Az alacsonyabb bérszínvonalú ország ugyanis (ha egyebek mellett munkaerejének minősége megfelelő) nagyobb valószínűséggel vonzza a fejlettebb technikát és a tőkét, aminek alapján nő a termelékenység, és ez hosszabb távon a bérszínvonalak közeledését is magával hozza.

A klasszikus közös piaci modellek tehát a termelékenységi különbségektől egyszerűen eltekintenek (feltételezhetjük, hogy a termelékenységi színvonalakat azonosnak tekintik), s a kiegyenlítődési folyamatot kizárólag a rövid távú munkaerő-piaci kereslet-kínálati hatásokra vezetik vissza.

A tényezők szabad mozgásának szükségessége igazából a *dinamikus vámunió-elméletek* kapcsán merült fel közvetlenül és határozottan. Az optimális szérianagyságok kihasználása, a kutatás és fejlesztés összekapcsolása, a technikai fejlesztés gyorsítása, a változó versenyfeltételekhez való alkalmazkodás már szükségszerűen magukban foglalják a tőke, a munkaerő vagy a technikai ismeretek nemzetközi áramlását. A transznacionalizációs folyamat kibontakozásával gyakorlatilag a sorrendek is mindinkább megváltoztak, s főként a tőkék áramlása vált elsődlegessé. A makrointegráció szintjén a szabad tőkeáramlást szükségesnek tartották a regionális és szerkezeti egyenetlenségek mérséklése, valamint a fizetésimérleg-egyensúlyok közösségi szintű kezelése érdekében is. A munkaerőmozgás szabadabbá tételével a regionális munkanélküliséget igyekeztek mérsékelni.

A tényezőáramlás előnye így nem elsősorban a tényezőáram kiegyenlítődésére vezetendő vissza. Sokkal inkább arról van szó, hogy a *szabad áramlás következtében javulhat a strukturális allokáció lehetősége, és a körforgás gyorsulásából kedvezőbbé válhat a tényezők megtérülése*. Így szerkezetileg az igények és a tényezők finomabb összehangolása válik lehetővé és *hatékonyabb lesz a tényezőkihasználás*. Ez hosszabb távon hozzájárulhat a fejlettségi színvonalak kiegyenlítődéséhez. A közös piac elsősorban ezért tekinthető kívánatosnak és előnyösnek.

10. A vámunió – közös piac – egységes belső piac

A klasszikus vámunión és közös piacon alapuló integrációval kapcsolatosan kezdettől számos fenntartás és kritika fogalmazódott meg. Leginkább a minden korlátozástól mentes „belső piac” jellegű viszonyok kialakulásáról távolról sem lehetett beszélni. Ezt az integráció tényleges

gyakorlati fejlődése számos területen igazolta, s az integráció több vonatkozásban nem a várakozásoknak megfelelően alakult. A vámunió következtében az egymás közötti kereskedelem ugyan gyorsan növekedett, de az áruk és termelési tényezők korlátlan áramlását nem sikerült elérni, s az előnyök kihasználása kérdésessé vált.

A vámunióval és a közös piaccal a tagországok piacának egyesítése több okból sem valósult meg teljes mértékben.

1. A vámunióval csak a vámok és a mennyiségi korlátozások kerültek lebontásra. Ezzel a régióon belül a normatív, közvetlen protekcionizmus legfontosabb tényezőit számolták fel, de a szabad kereskedelem feltételei még távolról sem teljesültek. A kereskedelmet a *közvetlen nem vámjellegű akadályok nagy száma* is hátráltatta, amelyek közül a különböző technikai, környezeti vagy egészségügyi előírásokat és adminisztratív ellenőrzéseket kell megemlíteni. Ezek egységesítése és felszámolása számos területen megindult, de távolról sem átfogó mértékben.

2. Az állam szabályozó tevékenységének kiterjedésével az utóbbi évtizedekben az ún. *gazdaságpolitikai határok* jelentősen kiszélesedtek. Ezek között a közvetlen szubvencióktól és adókedvezményektől kezdve mindazokat a gazdaságpolitikai eszközöket kell megemlíteni (kamatlábak, árfolyamok, adók stb.), amelyek kisebb vagy nagyobb mértékben befolyásolják a termelők költségviszonyait és ezzel versenyképességét. A hozzáadott érték százalékában a feldolgozóiparban 1990-ben az állami szubvenciók Görögországban 14,6%-ot, Olaszországban 6%-ot, Portugáliában 5,3%-ot, Franciaországban 3,5%-ot, Németországban 2,5%-ot, Dániában 2,1%-ot, Nagy-Britanniában pedig 2%-ot tettek ki (*The Economist*, 1992. 08. 8., 61).

Kezdetől világos volt, hogy ezek a nem vámjellegű, gazdaságpolitikai eszközök adott esetben éppenséggel sokkal hatékonyabb akadályát és torzító tényezőjét képezhetik a kereskedelemnek, mint a vámok. Nem nehéz belátni, hogy adott termelő számára a nemzeti valuta 10%-os leértékelése, hasonló nagyságrendű szubvenció vagy adókedvezmény ugyanolyan támogatást és piaci előnyt biztosíthat, mintha a partnerországgal szemben 10%-os vámot vezettek volna be. Nem véletlenül a vámunió továbbfejlesztéseként kezdetől megfogalmazódott a gazdasági unió irányába való továbblépés, amely éppen az árfolyamok stabilizálását, az adó- és pénzügypolitikák széles körű egységesítését és összehangolását, s számos területen a közösségi állami szabályozást célozta meg.

3. A vámunió következtében kétségtelenül túlnyomórészt megvalósult a fogyasztási cikkek piacának integrációja. Az „*egy piac = egy ár*” elve *mégsem teljesült* a várakozásoknak megfelelően. Az áruk szabad mozgása ellenére az *árkülönbségek jelentősek maradtak*. Az ágazati kereskedelmi szövetség adatai szerint az elektronikai termékek kiskereskedelmében az árak Olaszországban és Spanyolországban mintegy 25–35%-kal magasabbak, mint Németországban vagy Hollandiában, de esetenként (bizonyos tévékészülékeknél) az árkülönbség meghaladja a 100%-ot. A vállalatok az árak eltérését „a változó helyi versenyfeltételekkel”, az adókkal, valamint az elosztási és az egyéb költségek nemzeti különbségével magyarázzák. A szakértők szerint ugyanakkor a szállítás, elosztás és szervizelés költségeinek a különbségei a Közösségen belül nem indokolnak 5%-nál nagyobb áreltéréseket (*Financial Times*, 1992. 08. 3.). Az Európai Autóipari Szövetség szerint az autók árak eltérésére meghatározó hatással voltak az árfolyamhullámzások.

4. Jó néhány nagy fontosságú iparág esetében a *fő vásárlók hagyományosan a nemzeti kormányok*. A hadiipari megrendelések mellett idesorolhatók az energetikai, távközlési, gyógyszeripari vagy közlekedésszükség-gyártó ágazatok, amelyekkel szembeni vásárlásoknál a nemzeti kormányok saját társaságaikat részesítették előnyben. A legkorszerűbb technikával kapcsolatos „állami piac” eléri a nemzeti termelés 8–10%-át. A verseny korlátozása ezekben hozzájárult a nyugat-európai ipar műszaki lemaradásához.

5. Az utóbbi időben a gazdasági struktúrában előtérbe kerültek a *szolgáltatások*. Ezek egy jelentős része nem exportálható (non-tradeable), ugyanakkor meghatározó lehet adott termék vagy vállalat versenyképessége szempontjából. A szolgáltatások erősen szabályozottak, s a nemzeti előírások és törvények között nagyok a különbségek. A szolgáltató szféra szabályozása a nemzetközi együttműködés és behatolás szempontjából gyakran diszkriminatív, a külföldi vállalkozások hátrányban vannak.

6. A termelési tényezők közül a közös piac formálisan elsősorban a *„működő tőkék” áramlását biztosította*. A közös piac keretében a tőkeáramlásokat ún. A-B-C-D listákra négy kategóriába sorolták. Az 1960-as évek elejétől az A (közvetlen befektetések, személyes tőkeátutalások, rövid és középtávú kereskedelmi hitelek, élet és hitelbiztosítás, valamint a szolgáltatásokkal kapcsolatos tőketranszferek) és a B listán (részvénytőke értékpapírok adásvétele) szereplő tőkemozgásokat „feltétel nélkül” liberalizálták. A C listával (a részvénytőkepiacra nem jegyzett értékpapírok, hosszú távú kereskedelmi hitelek, közép- és hosszú távú pénzügyi hitelek) kapcsolatosan a liberalizálás csak „feltételes” volt. A D listával (rövid lejáratú értékpapírok megszerzése, rövid lejáratú pénzügyi hitelek és betétszámlák nyitása) kapcsolatban a Közösség nem vállalt liberalizálási kötelezettséget.

7. A *munkaerő-áramlásban* a gazdasági mellett fontosak a politikai, társadalmi és kulturális megfontolások, s a szabad mozgást számos tényező akadályozza. Ezek között különösen döntő lehetett a szakmák és diplomák elismerése és a külföldi munkavállalás szociális feltételei.

Az 1980-as évekre ilyen körülmények között mind inkább nyilvánvalóvá vált, hogy a közös piacon túl kell lépni. Ezt jelezte az *egységes belső piac programjának* a megszületése. Az egységes belső piac a piaci liberalizálás legteljesebb fokozata, s a négy szabadság elvének a teljes mértékű érvényesítését szolgálja.

11. Az integrációs hatások mérése – a vámunió-elméleteken túl

Az integráció előnyei és költségei elemzéséhez kiindulásként a vámunió-elméletek jó alapot adnak, és a „klasszikus” elméletek (kereskedelemtérnyitás és -eltérítés vagy kereskedelemkibővítés és -összeszűkülés) segítségével ezeket végső soron a hatékonyság és a jólét alakulásának összefüggésében mennyiségileg is ki lehet fejezni. A „klasszikus” elméletek viszonylag egyszerű egyenletek segítségével a költségek és hasznok pontos mérését teszik lehetővé. Nagy előnyük, hogy a *vámokon túl más kereskedelmi korlátok leépítése hatásainak* mérésére is általánosíthatóak (nem vámjellegű akadályok „vámosítása” vagy tarififikáció”). Hasonlóképpen kiterjeszthető az elmélet a monetáris unió hatásainak az elemzésére is, hiszen a konverziós költségek vagy az árfolyamkockázat megszűnése szintén „vámosítható”, s így

belső vagy külső kereskedelemteremtő hatásai mérhetőek. A Centre Economic Policy Research elemzése-felmérése szerint „az eurózónán belül 5–10%-kal nőtt a tagállamok egymás közti kereskedelmi forgalma. Illúzió lenne viszont az »eurózóna-erőd« kép, mivel nemcsak a közösségen belülre, hanem az azon kívülre irányuló kereskedelmet is erősítette az euró bevezetése” (Mongelli, 2010). Az elmélet korlátja, hogy elsősorban az integráció következtében kiaknázható komparatív előnyöket azonosítja, miközben az integrációból nyilván sokkal több haszon származik.

A hatások mérésénél az egyik kérdés a *kereskedelemláramlások meghatározása*, mégpedig az általános trendekből azoknak a kiszűrése, amelyek ténylegesen a vámleépítések következtében álltak elő. Ezek nem kis gondot okoznak. Például ha a magyar EU-kereskedelem alakulását nézzük az elmúlt másfél évtizedben, akkor szembeötlő, hogy meglehetősen kicsi és bizonytalan a korreláció a magyar társulási szerződés intézkedései és a kereskedelemláramlások dinamikája között.

A hatások kiszűrése több módon történhet. Az összehasonlítás alapulhat időbeni extrapoláción (a korábbi időszak trendjeinek kivetítésén) vagy más országcsoportokkal (az integráción kívül maradó, hasonló fejlettségű, esetleg a régióhoz tartozó országok) való összevetésen. Az összehasonlítás alapjául szolgáló becslések (az irodalomban *anti-mode*-nak nevezik) kialakítása számos módszertani és modellezési problémát vet fel.

A másik kérdés a *költségmegtakarítások kiszámítása*. Erre számtalan kísérlet történt. Ezt igazából termékenként kellene vizsgálni, s ezért nagyon nehéz lenne aggregátszámításokat végezni. A rendkívül nagy hibalehetőségek tudatában elméletileg elfogadható H. G. Johnson és T. Scitovsky becslése, akik a *vámok leépítésének százalékos mértékéből* indultak ki. A partnerországok társaságai ugyanis csak a vámmérséklések arányában képesek költségelőnyeiket érvényesíteni, s ugyanez vonatkozik a nem tagországok külső termelőivel szembeni kereskedelemeltérítésre. Nyilvánvaló, hogy a 10%-os vámleépítéssel kapcsolatos kereskedelemteremtésre a költségmegtakarítás valószínűleg a 0–10%-os intervallumba esik, hiszen az ennél olcsóbban termelő már a vámunió előtt is bejutott, a drágábban termelő pedig a vámunió után sem élvezheti annak kereskedelemteremtő hatását. A nyereségek és veszteségek becsülhetőségének a határai így módon rendkívül tágak.

A *dinamikus vámunió-elméletek* a hasznokat a méretgazdasági előnyökre, a versenyhatásokra, valamint a műszaki haladásra vezetik vissza. A nyerhető hatékonysági előnyök ezekből feltételezhetően számottevőek, de kiszámításuk, s főként makroszintű aggregálásuk már csaknem lehetetlen. Ilyen számításokat lehet egy-egy termékre, üzemre vagy szektorra végezni, de a folyamatok eltérései miatt is összesítésük nem oldható meg. A nehézségek részben módszertani jellegűek, részben pedig a mikro- és a makroösszefüggések alapvetően más dimenziókban jelentkeznek. Más a verseny és a versenyképesség vagy a technikai haladás jellege, belső szerkezete, mechanizmusai, illetve hatásai mikro- vagy makroszinten. A makrofolyamatok nem egyszerűen a mikroszféra összegezéséből adódnak, hanem minőségük is eltér.

Az integráció költség-haszon mérlegének meghatározása érdekében később az egyik legátfogóbb hatáselemzést az egységes európai piaccal kapcsolatosan végezték, amit az ún. Cecchini-jelentés összegezett. A jelentés mikro- és makroszinten vizsgálta a hatásokat, és azokat összesíteni igyekezett. A viszonylag jelentős és impresszív elemzéseknek minden várakozást felülmúló hatása volt, s nagy szerepe volt abban, hogy az 1980-as évek elején

eluralkodó „europesszimizmust” „eurofória” váltotta fel, s az egységes piac programja általános társadalmi és politikai támogatást kapott. Hasonlóan széles körű elemzések előzték meg az EMU és az egységes valuta bevezetésének hatásait. A Bizottság tanulmánya (*One market, one money*) ezeket próbálta sokoldalúan felmérni.

Az integrációs folyamat előnyei és hátrányai elemzésének és mérésének főbb irányait az alábbiakban foglalhatjuk össze:

Az integrációs folyamatból származó előnyök (és költségek) főbb *forrásai*:

- a kereskedelem liberalizálásán keresztül a komparatív előnyök (statikus és dinamikus) érvényre jutása (protekciónizmus és diszkrimináció torzító hatásainak a megszüntetése),
- versenyhatékonyság-javító és költségcsökkentő hatások,
- a méretgazdasági előnyök kihasználása,
- a fejlesztési források koncentrációja és allokációjának optimalizálása regionális vagy globális szinten (regionális vagy globális infrastruktúrák kiépítése),
- a tranzakciós költségek megtakarítása (az integráció tranzakciós költségeinek optimalizálása).

Integrációs folyamatok hatáselemzésének (költségek és hasznok) *főbb irányai és területei*:

1. Az integrációs teljesítmények elemzése, adott integrációs formák (egységes piac vagy EMU) közvetlen hatása az integrációs folyamatokra:
 - kereskedelmi hatások (áru és szolgáltatások áramlása),
 - tényezőáramlások, termelési integráció,
 - transznacionalizációs folyamatok.
2. Az integrációs folyamatok hatása a makrogazdasági teljesítményekre:
 - növekedési hatások,
 - fogyasztói hatások,
 - hatások az árakra (inflációra),
 - foglalkoztatási hatások,
 - a gazdaság egyensúlyára, a költségvetésre és a külgazdasági mérlegekre.
3. Az integrációs folyamat hatékonysági és jóléti hatásai:
 - hatások a hatékonyságra mikro- és makrogazdasági szinten, (kereskedelemteremtés és -eltérítés, kereskedelem bővülés és -szűkülés),
 - technikai és szerkezeti modernizációra,
 - hatások a jövedelemviszonyokra, az újraelosztásra.
4. Az integrációs folyamatok társadalmi hatásai:
 - hatások a társadalmi struktúrára, szociológiai hatások,

- munkaviszonyok és foglalkoztatási viszonyok alakulása,
- regionális hatások,
- társadalmi és átfogó jóléti hatások,
- hatások a társadalmi és fizikai környezetre és az életminőségre,
- az integráció nyerteseinek és veszteségeinek azonosítása.

A költség-haszon mérleg meghatározásával és pontos mérésével kapcsolatosan néhány összefüggésre szükséges a figyelmet felhívni:

1. Az előnyök és hátrányok, a hasznok és a költségek nem elemezhetők statikusan önmagukban, azok *politikafüggőek*. Adott hatások több scenárióban vizsgálhatók annak függvényében, hogy milyen politikai prioritások, gazdaságpolitikai irányok és azok milyen hatékonysága mellett kerülnek végrehajtásra. A hatásokat jó vagy rossz gazdaságpolitikával jelentősen lehet befolyásolni. „A kohéziós országok tapasztalatai azt mutatják, hogy az Európai Unióba való belépés alapvetően kedvező a gazdasági növekedés számára, ám az előnyök nem realizálódnak automatikusan. A nem megfelelő befektetési és gazdaságpolitika komoly fékezőerőt jelenthet” (*Világgazdaság*, 2004. május 7.). Adott esetben tehát a kérdés nem az, hogy statikus előny-hátrány mérleg alapján azt fontolgassák, hogy érdemes-e csatlakozni vagy sem, hanem milyen feltételekkel és módszerekkel lehet a hatásokat optimalizálni, a költségeket leszorítani és a hasznokat maximálni, valamint milyen politikával lehet az érdekeiknek megfelelő legkedvezőbb helyzetet elérni. „Ha valaki azt hiszi, hogy az EU-tagság garantálja a prosperitást, az magát csapja be. Függetlenül attól, hogy kinn vagy benn vagyunk, nagyrészt a brit nép erőfeszítésén és ügyességén múlik, milyen jó teljesítményt nyújt az Egyesült Királyság gazdasága” (*Financial Times*, 1996. június 8.).
2. Feltétlenül meg kell különböztetni a *rövid és hosszabb távú hatásokat*. Elképzelhető és valószínű, hogy rövid távon a stabilizáció vagy az integráció mérlege negatív, de a hosszabb távú hatások ezért bőven kompenzálhatnak. A pozitív modernizációs hatásokat a versenyképességre, a jólétre csak távlatilag várhatjuk, miközben a gazdasági fejlődés számos paramétere (a kereskedelmi mérleg hiánya, a vállalati rekonstrukciók költségei stb. lehetnek jelentősek) rövidebb távon lehet negatív.
3. Az integrációs hatások alakulása nagyban függ a *konjunkturális feltételektől*. Az integrációs folyamatot az 1960-as években kedvezően befolyásolta, hogy az, kedvező konjunkturális körülmények között ment végbe. Később a hosszabb recesszió (pl. 1973 és 1983 között) az integrációs folyamatokban, különösen a kereskedelem szempontjából is komoly zavarokat okozott. Ugyanakkor a válság által generált rekonstrukciós kényszerek a vállalati szférában gyorsították az integráció folyamatát. A termelési kooperációkból és vállalati kapcsolatokból komoly megtakarításokat lehetett elérni. A chechini-jelentés az 1992-es belső piac költség-haszon mérlegének elemzésénél nem vette kellően figyelembe az 1991-ben éppen kezdődő recessziót. Így a makrogazdasági elemzések relevanciája csökkent.
4. Az előnyök az integrációból részben lehetnek *közvetlenek*, mint például a piacnyitásból származó kereskedelemnövekedés vagy az előírások egyszerűsítéséből származó termelési költségcsökkenés. Más előnyök csak *közvetetten* jelennek meg. Ilyenek azok a hatékonysági és jóléti előnyök, amelyek a nagyobb piacokból, a méretgazdaságosság kihasználásából vagy az intenzívebb versenyből származnak.
5. Hiba lenne a hatásmérlegek készítését túlzottan a költségvetési transzferekre szűkíteni. Sajnos ezúttal is *kísért a költségvetési szemlélet*. A költségvetési transzferek és azok mérlege csak egy nagyon szűk szegmensét képezik az előnyöknek. Végzetes

hiba lenne, ha a döntéseket érdemükön felül befolyásolnák, valójában mind a két oldalon. A legnagyobb veszély az EU részéről fenyeget, ahol sokan hajlamosak a kibővítéseket „túlzottan költségesnek” ítélni, miközben az EU szempontjából egyébként jelentős előnyöket figyelmen kívül hagyják. De hasonlóan motiválhatja a belépőket is. Az EU részéről a keleti kibővítés egyik legsúlyosabb korlátjának és visszahúzó tényezőjének a *várható költségvetési terheket* tekintik, holott azok a 2006-ig terjedő időszakra nem haladják meg az EU összesített GDP-jének 0,15%-át.

6. A mérhető előnyök lehetnek minimálisak, vagy adott esetben a hatások lehetnek negatívak, az integrációnak az összhatása mégis lehet pozitív. Integráció híján ugyanis a negatív következmények még nagyobbak lehettek volna. Lehetséges például, hogy az integrációs időszakban a korábbihoz képest a gazdasági növekedés üteme csökken, ahogy ez az EK-ban az 1960-as években történt, csak hogy a közös piaci integráció híján ez az ütemcsökkenés valószínűleg jelentősebb lett volna. A 6 EK-ország GDP-jének évi átlagos növekedési üteme 1950 és 1958 között 5,6% volt. Az 1958 és 1972 közötti években ez az ütem a dinamikus integráció ellenére 5,2%-ra mérséklődött. A folyamatban számos tényező szerepet játszott. Az integráció szempontjából a kérdés úgy merül fel, hogy a vámunió dinamikus hatásai a lassulást mennyiben fogták vissza. Ezért feltétlenül indokolt a *„nem integrációs” alternatíváknak* az elemzése.

7. *Kis és nyitott gazdaság* esetében *korántsem biztos*, hogy a várt előnyök végül az országban belül realizálódnak. A vámleépítésekől származó jövedelmezősnövekedésen az exportőr és az importőr cégek osztozkodhatnak. Hogy ki realizálja, erőviszonyok kérdése. A csatlakozás számos területen a belső árak csökkenését hozhatja. Hogy ez ténylegesen a fogyasztónál csapódik le, vagy a külföldi beszállító cégek, esetleg a nagykereskedelem árrését növeli, sok tényezőtől függ. A közös agrárpolitika következtében a mezőgazdasági árak növekedtek. Ezt részben a fogyasztónak kellett megfizetnie, de hogy az árnövekedés többletjövedelme mennyiben forgott vissza a termelőhöz vagy éppen maradt az országban belül, számos tényezőnek függvénye volt. A külföldi beruházások magas nyereségráta mellett gyorsan úgy „térülhetnek meg”, hogy rövid idő alatt a befektetett tőke többszöröse hagyhatja el az országot.

8. Az integráció mérésével kapcsolatosan *számos módszertani probléma* vethető fel, a mérési módszerek sokszor vitathatóak. A nehézségek már bizonyos folyamatok pontos mérésével kezdődnek. Másrészt, gyakran csak bizonyos hatásokra koncentrálnak, de a kontextusok miatt a tényleges hatások nem szűrhetők ki. A folyamatokat a maguk komplexitásában kell közelíteni, de ez a mérést rendkívüli módon megnehezítheti.

B. Integrációhatások elemzése

Palánkai Tibor

1. Globális integráció – teljesítmény és jóléti hatások
2. Globalizáció és az egyenlőtlenségek
3. Az EU-tagországok makrogazdasági teljesítményének alakulása
4. Az EU-integráció jóléti hatásai
5. A monetáris integráció költségei és haszna
6. A kohéziós politika hatékonysága

1. Globális integráció – teljesítmény és jóléti hatások

Az *integráció gazdasági elméletei* hangsúlyozzák, hogy a nemzetközi munkamegosztás mind a specializáción, mind a kooperáción keresztül a *hatékonyság és a jólét növekedésével* jár együtt. Ez az integrációknak általános és alapvető motiváló tényezője.

A globalizáció előnyeiről és hátrányairól, költségeiről és hasznáról éles viták folynak. Nehézséget okoz, hogy mint komplex folyamat egyes elemeinek hatásait és kölcsönhatásait nem lehet egyértelműen szétválasztani. Az új technikai forradalom és a globalizáció egymást feltételezik, közöttük a közvetlen és közvetett kapcsolatok bonyolult rendszere létezik. *A gyors termelékenységnövekedés és a hatékonyságfokozás alapját kétségtelenül az új technikák adják, de azok nem realizálhatók a globális piaci és gazdálkodási keretek nélkül.* Az új technikák kiaknázásához globális terek és a globális piaci verseny szorítása szükséges. A nyereségek forrása a tudás, de azok csak úgy keletkeznek, ha a globális versenyben megmérettetnek. „A valóságban az IT és a globalizáció szorosan összefüggenek. Az információk és a kommunikáció költségeinek a leszorításával az IT-k segítették a termelés és a tőkepiacok globalizálását. Viszonzásul a globalizáció felerősíti az IT-kból származó gazdasági nyereségeket. A kormányoknak, ezért talán a legfontosabb szerepe az információs gazdaságban a piacok nyitva tartása. A globalizációból való visszalépés súlyosan sértené az új gazdaságot, amelynek szüksége van a kereskedelem és a tőke szabad áramlására, hogy maximálhassa az IT előnyeit” (*The Economist*, 2000. szeptember 23., Survey New Economy, 44).

Elemezhetjük tehát az információs forradalom és technikák előnyeit (vagy hátrányait), de azok valójában egyúttal a globalizációnak is „előnyei” vagy „nyereségei”, és fordítva. Megengedjük hát magunknak, hogy ugyan a globalizáció költség-haszon mérlegéről beszéljünk, de tudjuk, hogy a mögöttes meghatározó tényezők igen sokfélék lehetnek.

Az elmúlt évtizedek teljesítményének elemzésénél nem tekinthetünk el az alkalmazkodás intézményi, szabályozási és politikai tényezőitől sem. A teljesítmények – legyen szó növekedésről, inflációról vagy versenyképességről – nagyban függenek attól is, hogy adott országok vagy országcsoportok, valamint azok gazdálkodó egységei mennyire voltak képesek az elmúlt időszakban az aktuálissá váló szerkezeti reformokra. Vagyis amikor a *globalizációhatás mérlegét* elemezzük, tudatában kell lennünk, hogy arra éppen a *globális*

kihívásokra adott adekvát vagy elmaradt válaszok nagymértékben hatnak (pl. Amerika és az EU összehasonlítása).

Az általános hiedelmekkel és feltételezésekkel szemben ez az alkalmazkodás nem reménytelen a kevésbé fejlett országok gazdasága esetében sem. „A feltörekvő piacokon a működés nehézségei a menedzsereket alkalmazkodóvá és mozgékonyá teszi. A fokozatos liberalizálás a hazai piacokon – ahogy ez Indiában az 1990-es évek elejétől történt – kitette őket a multinacionálisok versenyének. A hazai uralkodó pozícióik fenyegetése arra bátorította menedzsereiket, hogy fejlesszék szakértelmüket, hogy a legjobb nemzetközi gyakorlatot vegyék át, s arra ösztönözte őket, hogy külföldön keressenek növekedési lehetőségeket az otthon elvesztett piaci részesedéssel szemben” (*The Economist*, 2008. január 12., 59).

Az adatok minden kétséget kizáróan igazolják, hogy az új információs és kommunikációs technikák a *termelékenység számottevő növekedését* teszik lehetővé. A termelékenység dinamikus növekedése alapján feltételezhető a gyors gazdasági növekedés, a reálárak csökkenése, a gazdaság teljesítménymutatóinak (versenyképesség vagy foglalkoztatottság) javulása.

Történelmileg hosszabb távon kétségtelenül a gazdasági növekedés gyorsulásának tendenciája érvényesül, s ez a történelmi fejlődés egyes „hullámain” jól tetten érhető, mégis a tendenciát nagy körültekintéssel és fenntartásokkal kell kezelni. Ez nem zárja ki, hogy hosszabb időszakon keresztül, például éppen az ellentmondásos alkalmazkodások következtében, az ellentétes tendenciák kerekednek felül.

A „mezőgazdasági” társadalmakra alapvetően a stagnálás volt jellemző, a termelékenység egyrészt a természeti tényezőktől függött („hét szűk esztendő”), s abban bizonyos technikai újítások inkább csak egy-egy hirtelen ugrást eredményeztek. Ezek nehezen terjedtek, gyakran hosszú időn keresztül helyileg alkalmazták csak őket. A „gazdasági növekedés”, a bővített újratermelés az ipari társadalmak jellemzője.

Ezer évvel ezelőtt a világ lakossága 270 millió fő volt, ami 1700-ig több mint a duplájára nőtt, és mintegy 600 millió főt tett ki. 2000-re a világ lakossága elérte a 6,3 milliárdot, vagyis 300 év alatt több mint tízszeresére nőtt. A University of California, Berkeley-n készült becslés szerint 1000-ben a világ GDP-je (1990-es változatlan árakon) 35 milliárd dollár volt, ami 1700-ig háromszorosára, 100 milliárd dollár körüli szintre emelkedett. 2000-ben elérte 41 000 milliárd dollárt. 1000-hez képest 700 év alatt az egy főre eső jövedelmek évi 130 dollárról mindössze 160 dollárra nőttek. Ma 6500 dollárt tesznek ki, vagyis 300 év alatt negyvenszeresére nőttek (*Financial Times*, 1999. szeptember 8.). Az egy főre eső jövedelmek hosszú évszázadokon (évezredek) keresztül nem nőttek többel, mint évi 0,1%. A fordulatot az ipari forradalom hozta, a növekedés a 18. század végétől gyorsult fel, az utóbbi 200 évben évi 1,2% volt, de a 20. században már elérte a 2%-ot (*The Economist*, 2000. szeptember 23., New Economy).

Földvári Péter a kérdést a gazdasági és a népességnövekedés összefüggésében elemzi. Eszerint „a gazdasági növekedés és a népesedés tekintetében legalább három időszakot különböztethetünk meg. Az első az ún. malthusi éra, amely körülbelül a 18–19. század fordulójáig tart. Ezt az egy főre eső jövedelem változatlansága jellemzi, miközben a népesség csak lassan, körülbelül évenkénti 0,1%-os ütemben növekszik (Európában 0,16%). A második a posztmalthusi időszak, amely az ipari forradalommal veszi kezdetét és fejlettségtől függően

az 1870-es évekig (Európa) vagy a 20. század derekáig tart. Ezt nagyfokú gazdasági és népességnövekedés jellemzi. Végül a harmadik időszakban, a tartós növekedés korában a jövedelem emelkedése tovább gyorsul, de a népesség növekedési üteme alábbhagy” (Földvári, 2007: 31).

Egyes előrejelzések szerint a mostani IT- és internetkorszak alapvető változásokat hoz az üzleti és a gazdasági életben, és lehetővé teheti az egy főre eső jövedelmek minden eddigit meghaladó növekedését. Csikós Nagy Béla így idézi a *Business Week* 21. századra vonatkozó jóslatát: „A 21. században még az eddigieknél is gyorsabb lesz a gazdasági fejlődés” (Csikós Nagy, 2002: 386).

A prognózisok realitása, ha figyelembe vesszük az új technikák lehetőségeit és az innováció megnövekedett szerepét, nem zárható ki teljesen. „Az elmúlt 2 évszázadban az átlagos egy főre eső jövedelem legalább hússzorosára növekedett a világ leggazdagabb országaiban. Igazából valószínűleg sokkal jobban nőtt. Ez a növekedés gyorsabb volt a 20., mint a 19. században, és gyorsabb a 20. század második felében, mint az előző időszakban” (*Financial Times*, 2005. június 2.). „Az IT sokkal inkább mindent áthat, mint a korábbi technológiák: fokozhatja a hatékonyságot majdnem mindenben, amit egy cég végez – a tervezéstől a számvitelig –, és a gazdaság valamennyi szektorában. Az elektromosságból származó nyereségek főként a feldolgozóiparra és a javak elosztására hatottak. Ez az első technológia, amely jelentős mértékben fokozhatja a termelékenységet a szolgáltatásokban” (*The Economist*, 2003. szeptember 13., 68).

A folyamatban különösen nagy szerepe lehet a *tudásalapú társadalom*nak. A tudás gyors bővülésére vonatkozó előrejelzések esetenként lélegzetelállító perspektívákat villantanak fel. „Jövő gazdagságunk a legszélesebb értelemben egyre inkább a tudástól függ. Használhatjuk a *tudásképesség* (knowledge capability) terminológiáját, ami a rendelkezésre álló tudás szorzata a technológia képességével ennek a tudásnak a feldolgozására. A felhasználható tudás mennyisége gyorsan nő, míg a technológia ereje ennek a feldolgozására vagyis a „tudáskapacitás” hasonlóképpen. „Ezt figyelembe véve a tudáskapacitás minden évben megduplázódhat, és valószínű, hogy ez a duplázódás tarthat az egész évszázad során” (Martin, 2007: 496). Ez pedig aligha kétséges, hogy a termelékenység és a gazdaság gyors növekedésével jár majd.

Amerikában már az 1980–90-es években a viszonylag hosszan elnyúló konjunktúra alapján elkezdtek az ún. „új gazdaságról” beszélni. Az új gazdaság paradigmája viszonylag egyszerű: „a számítógépek és a globalizáció gyorsabb termelékenységnövekedéssel jár, ami lehetővé teszi a növekvő profitokat, a növekvő béreket és a csökkenő inflációt egy és ugyanabban az időben.” Mindennek alapján „különleges fertőzés terjed szerte az országban: a hit, hogy a technológia és a globalizáció határtalan prosperitást ígér, a régi gazdasági szabályok feleslegessé válnak, figyelemre méltó gyorsasággal fertőzte meg az amerikai menedzsert, a beruházót és a politikust” (*The Economist*, 1997. szeptember 13.). Egyesek odáig mentek, hogy az üzleti ciklus hagyományos mozgását is megkérdőjelezték a jövőre nézve.

A 2001 utáni globális visszaesés és zavarok alapján sokan az ellenkező végletbe estek, és az „új gazdaságot” halottnak deklarálták. Tarthatatlannak bizonyult a töretlen konjunktúra feltételezése, s az, hogy a hagyományos makrogazdasági összefüggések – legyen szó növekedésről és foglalkoztatásról vagy inflációról és munkanélküliségről – hatályon kívül helyeződtek volna. Az új gazdaság valójában olyan technicista koncepció volt, amely figyelmen

kívül hagyta a valóságos társadalmi-gazdasági viszonyokat és azok működését. Ugyanakkor nem kétséges, hogy számos vonatkozásban új jelenségekkel állunk szemben, s ezek elemzése elengedhetetlen ahhoz, hogy a globalizáció előnyeit és hátrányait realistán értékeljük.

A gyors növekedés, ugyanakkor mindig az új technikák tömeges elterjedésének az időszakát jellemzi, feltehetően most is ez történik. A termelékenység és a növekedés gyorsulása különösen az ipari forradalmak és innovációk hullámaihoz kapcsolódott (1780–1840 – a gőzgépen alapuló ipari forradalom; 1840–1890 – a vasút korszaka; 1890–1950 – elektromos energia és motorizáció) (*The Economist*, 2000. szeptember 23., New Economy). A hosszabb távú gyors termelékenységnövekedésre vonatkozó jóslások ezért csak erőteljes kritika mellett kezelendők, s különösen kérdéses a fenntarthatóságuk. A piacok „telítődése” általános jelenség, ilyenkor a növekedés is számottevően lelassul. Nem véletlen, hogy a távolabbi jövővel kapcsolatosan a prognózisok többsége már óvatosabb.

A növekedés hullámlását mutatja az elmúlt mintegy másfél évszázad hosszabb távú növekedési trendjének elemzése. Az alábbi adatok a világtermelés és világkereskedelem évi átlagos növekedését mutatják a 19. század utolsó évtizedeitől napjainkig az egyes főbb időszakokban, s talán segítenek, hogy a folyamatokról árnyaltabb képet kapjunk.

	1870–1900	1900–13	1913–50	1950–73	1973–99	1999–2005
a) Világtermelés	2	2	2	4	2	3
	,9	,5	,0	,8	,9	,5
b) Világkereskedelem	3	4	0	7	7	6
	,8	,3	,6	,6	,0	,5
a:b	1:2	1:1	1:1	1:1	1:2	1:1
	,3	,7	,6	,4	,9	

Idézi: [Simai, 2007](#): 240.

Az adatokból számos fontos következtetés vonható le. Tény, hogy az elmúlt évtizedeket a korábbiakhoz képest viszonylag gyors gazdasági növekedés jellemzi. Ez különösen gyors volt a háborút követő mintegy 25 évben, mondhatjuk azt is, hogy a „negatív” globális integráció időszakában. A folyamatban számos sajátos tényező játszott szerepet. A gyors technikai haladás dinamikus szerkezeti változásokkal járt, ami mind a beruházásokat, mind a fogyasztást erőteljesen ösztönözte. Az iparosodás és szerkezetváltás gyors termelékenységnövekedést eredményezett, részben a technikai fejlesztések, részben pedig a forrásoknak az alacsony termelékenységű mezőgazdaságból a magas termelékenységű iparba való átcsoportosításával. A gyors termelékenységnövekedés és a foglalkoztatottság párhuzamos bővülése a gazdaság dinamizmusát rendkívül fokozta. A társadalmi változások nem kisebb jelentőségűek, az urbanizációval együtt a fogyasztás is gyorsan bővül, aminek a lakásépítések, a motorizáció jelentik a fő húzóerejét. A gazdaságpolitikák expanziósak, a gyors gazdasági növekedés a vezető tőkés országokban politikai alapokon is prioritássá válik („két rendszer” versengése).

A kereskedelem gyors növekedése jelzi, hogy a globális kereskedelmi integráció nem kis szerepet játszik a gazdasági dinamizmusban. Sőt, a termelés és a kereskedelem viszonya alapján látható, hogy 1973 után az összefüggés erőteljesebbé válik. A kölcsönös függés mindezek alapján napjainkra már viszonylag magas szintet ér el. A világkivitel 1950-ben a világ bruttó termelésének 8%-át, 1998-ban közel 26,4%-át tette ki. 1995–2000 átlagában ez az arány a fejlett országokban 19%, a fejlődő országokban 29% és a volt szocialista országokban 33% (Simai, 2007: 240–241).

A technikai forradalmak, a nagy átalakulások indulását többnyire hosszabb-rövidebb *szerkezeti válságok* jellemzik. Ilyen strukturális válságra került sor az 1970-es évek elejétől. Most is ez magyarázza a gazdasági növekedés általános átmeneti lelassulását. A termelés főként a korábbi hagyományos ágakban esett vissza, miközben a mikroelektronikában vagy a kommunikációs és információs technikákban gyors növekedésnek lehettünk tanúi. Berend T. Iván rámutat arra, hogy a strukturális válság következményei és kimenetele a különböző országcsoportok között meglehetősen nagy különbségeket mutathat. Ez schumpeteri értelemben rövid távú, valójában „kreatív rombolás”, amely az új technológiák és gazdasági fellendülés előtt nyit utat. *„Nyugaton az új technológiákhoz való alkalmazkodás szilárd alapot biztosított a látványos fejlődés számára. A világgazdaság periferiáján a viszonylag kevésbé fejlett területeken a strukturális válság következményei némiképpen eltérőek voltak, a romboló hatások maradéktalanul érvényesültek ugyan, azonban a hosszabb távú teremtő hatások elmaradtak. Ezek az országok a cserearányok súlyos romlása miatt is több kárt szenvedtek. A centrumországokéhoz képest kevésbé feldolgozott és kevésbé szofisztikált exporttermékeik piacai nagymértékben beszűkültek. A kutatási és fejlesztési tevékenységhez, a know-how-hoz, az új technológiai-ipari forradalom követéséhez és az új, húzó-exportágazatok kialakításához szükséges finanszírozási források pedig hiányoztak. Ezek az országok a strukturális válság minden kedvezőtlen következményét elszenvedik, de nem képesek a viharos technológiai változások kihasználásába bekapcsolódni. A »perifériális strukturális válság« valójában rombolás teremtés nélkül (Berend T., 2004: 3–4). Nem véletlen a differenciálódási folyamat felgyorsulása a világgazdaságban.*

A strukturális válság a fejlett régiókban az 1973–83-as évtizedre koncentrálódik, ekkor a termelés növekedése valamennyi országban gyakorlatilag megfeleződik. Az 1980-as évek elejétől megkezdődik a kilábalás, de ebben az amerikai és európai teljesítmények már szembeötlő különbségeket mutatnak.

Az 1973-as szerkezeti válsághoz való alkalmazkodási kudarc a szovjet rendszer összeomlásának döntő tényezője volt. Az összeomlást követő „transzformációs válság” aztán súlyos gazdasági visszaeséssel járt (a GDP 20–30%-os csökkenése), amiből a kilábalás csak az 1990-es évek közepétől indult meg.

Még drámaibb a fejlődő világ differenciálódása. A *felzárkózó növekedés* főként az ázsiai régiók jellemzője, sőt ezeknek a régióknak a gyors növekedéséből adódik a kedvező világátlag. A kérdésnek szerteágazó globális összefüggései vannak. Ezekben a régiókban a gyors növekedés nemcsak az új technikák lehetőségeiből táplálkozik, hanem ehhez hozzáadódnak a *felzárkózás dinamizáló hatásai* is. Az utóbbi időszak azt bizonyítja, hogy az olyan „feltörekvő” régiók, mint Délkelet-Ázsia, Kína, India vagy éppenséggel Közép-Európa akár 6–7%-os növekedést képesek több éven keresztül produkálni, s ebben a termelékenység döntő szerepet játszik. A gyorsabb növekedés, ami egyre szélesebben terjed az egész világon, jelentős

különbségeket eredményez a globális növekedési ütemekben. A 2007-es pénzügyi válság után ez a kedvező tendencia megtört, ami azt bizonyítja, hogy az új trendekkel nagyon óvatosan kell bánni.

Durván azt mondhatjuk, hogy a világ 200 országából a gyors növekedésnek mindössze 100 volt a haszonévezője, miközben nem feledkezhetünk el arról a 100 elmaradott országról, amelyben a Világbank szerint az elmúlt évtizedekben az egy főre eső jövedelmek nem vagy csupán alig nőttek. Igaz, főként azért, mert kimaradtak a globalizációból, miközben annak negatív visszahatásai erőteljesen érintették őket. S mint láttuk, a stagnálás bizonyos időszakokban a legfejlettebb országoknak is jellemzője. A *gazdasági növekedések* alapján is egyértelmű, hogy az elmúlt időszakot *erőteljes differenciálódási hatások* jellemezték.

A gyors termelékenység-növekedés alapján a *reálárak csökkenése* jellemzője minden technikai forradalomnak. Ez így volt az elektromosság bevezetésével és elterjedésével is. Úgy tűnik mégis, hogy a mostani hatások robosztusabbak. Az elmúlt harminc évben a számítógépes feldolgozás reálárai évi 35%-kal csökkentek. 1890 és 1920 között a villamosenergia-reálárak évi csökkenése 6%-os volt. Egy 3 perces telefonhívás költsége New York és London között mai árakon 1930-ban 300 dollárnak felelt meg. Ugyanez a hívás ma mindössze 20 centbe kerül. A költségek tehát évi több mint 10%-kal csökkentek. A globalizációnak és az új technikáknak tehát kétségtelenül masszív hatásai vannak az árak alakulására. Miközben a folyamatok kétségtelenül hatottak az árszínvonalak alakulásának általános trendjeire, mégis sokkal inkább az *árak struktúráját módosították*.

Az új technikai forradalom az új termékek hatalmas tömegét produkálta. Az új technikai vívmányokkal kapcsolatos termelékenység növekedése különösen drámai hatással volt az ipari termékek széles skálájában az *árak alakulására*. Ezeknek a termékeknek egy jelentős része a relatív és esetenként abszolút árak csökkenésével *elérhetővé vált a szegényebb rétegek számára*. Termékek tömege csurgott le a szegényekhez, ma a szegénység nem zárja ki, hogy valaki mobiltelefont vagy akár televíziókészüléket birtokoljon, legyen szó fejlett vagy fejletlen országról. A telefonkészülékek ára, mióta a mobiltelefont bevezették, egytizedére csökkent. A szüleink számára a rádiókészülék vagy akár a kerékpár még az 1930-as években is luxuscikknek számított. A tömegtermelés a költségeket oly mértékben csökkentette, hogy számos termék előállítása ma már fillérekbe kerül, s aki azokat birtokolni kívánja, ez lehetségessé válik a számára. Bizonyos szegénységi szinten mára már a személygépkocsi is elérhetővé vált. A fejlődő országok elviselhetetlenre duzzadt metropoliszaiban az európai szemmel roncsautóknak minősülő járművek állandó közlekedési dugókat okoznak, kezelhetetlen mértékig szennyezve környezetük levegőjét. A gazdagabbak számára ugyanakkor a magasabb minőségek és használati értékek nagyobb változata áll rendelkezésre, legyen szó többfunkciós plazmatelevízióról, full extrás autóról vagy komputervezérelt háztartásról.

A számítógépes és távközlési forradalom lejjebb nyomta a költségeket, aminek következtében a reálárak csökkennek, nőnek a reálbérek és a vásárlóerő. Ez az egész gazdaság és társadalom nyeresége, ami gyakorlatilag mindennapi termékeink árában fejeződik ki. Az árak szintje, amit ma a gépkocsinkért, az elektronikai termékeinkért vagy a telefonos szolgáltatásainkért fizetünk, alapvetően a *globális optimalizáció terméke*. A globalizációnak tehát a fogyasztó az elsődleges haszonélvezője, a globalizáció előnyei végső soron a *reáljövedelmek növekedésében* fejeződnek ki. A globalizáción keresztül *realizálódó társadalmi-gazdasági nyereségeknek ez a legfontosabb tényezője*.

Az új időszak nagyon lényeges jellemzője, hogy az információk hozzáférhetősége drámaian változott, s ez mind az életminőségében, mind az üzleti lehetőségekben hatalmas javulást idézett elő. A globalizáció tehát mindnyájunk számára jelentős, mondhatjuk, *robosztus jóléti előnyöket* hozott, csak azokat közvetlenül nem érzékeljük, gyakorlatilag rejtve maradnak előttünk. Pontosabban rögtön éreznénk, ha, mint egyes antiglobalizációs mozgalmak javasolják, felszámolnánk a vitatott és elátkozott struktúrákat (minden ország elkergetné a „betolakodó” TNC-ket, s visszatérnénk a védett „nemzeti” gazdaság állapotához).

A globalizáció általános *inflációmérséklő hatásairól* már megoszlanak a vélemények. A hosszabb történelmi trendek elemzésével Csikós Nagy Béla, aki a kérdés nemzetközi szaktekintélye, a különböző források alapján ártörténeti áttekintésében mutatja ki, hogy a modern kapitalizmust megelőző időszakokban az aranypénzrendszerek szabályozó mechanizmusai alapján az árak viszonylagos stabilitása volt a jellemző. Az inflációs időszakok leginkább a háborúkhöz (napóleoni háborúk vagy az első és második világháború) vagy más katasztrofális eseményekhez kötődtek. Talán nagy kivétel a 16. század elején az ezüst leértékelődése, majd a 16–17. századi árforradalom.

Az adatok azt jelzik, hogy normális körülmények között az infláció jelensége a második világháború után válik a gazdasági fejlődés „szerves” kísérőjévé. Ez is pontosítást igényel, hiszen például az 1960-as évek végét megelőző évtizedben számos vezető országban az infláció nem haladta meg az IMF által „kívánatosnak” minősített 2–3%-os szintet. Hogy ebben az aranydeviza-rendszer stabilizáló hatása mennyiben játszott szerepet, arra nehéz lenne egyértelmű választ adni. Sokkal egyértelműbb, hogy az 1960-as évek végétől felgyorsuló infláció volt a rendszer (amit gyakran Bretton-Woods-i jelzővel illetnek) összeomlásának az egyik okozója. Egyes vélemények szerint az 1960-as évek végén (1968) a termelékenységtől elszakadó, főként európai bérrobbanás volt az egyik fő bűnös, ami az infláció felpörgetésével az olajtermelőket „provokálta”, s egyebek mellett egyik tényezője volt az olajárrobbanásoknak (1971, 1973 és 1979). Az inflációs robbanás különösen erőteljes volt az 1974 és 1983 közötti időszakban (EK15 12%, Japánban és az USA-ban 7–8%), amikor nemcsak két számjegyre ugrott, hanem olyan vezető európai országokban, mint Olaszország, Franciaország vagy Nagy-Britannia, meghaladta a 20%-os szintet.

Az 1980-as évektől, különösen 1986 után, az olajárak zuhanásával az infláció erőteljesen mérséklődik, s azt lehet mondani, hogy az *1990-es évektől a fejlett országok visszatértek az inflációmentes (2–3% körüli) fejlődéshez*. A kérdés az, hogy a strukturális válság leküzdése után milyen tényezők játszottak szerepet az infláció elleni harc sikerében, s abban a globalizáció szerepét hogyan értékelhetjük. Az 1980-as években az olajárak zuhanásának még kétségtelenül fontos szerepe volt a dezinflációs folyamatban, miközben napjainkra az olajárak az egekbe szöknek, az inflációs célok nagyrészt tarthatatlanná válnak.

Az inflációs folyamatokban az 1970-es évektől valójában a fordulatot a *monetáris politika* (a monetarizmus) hozza. Az infláció a gazdaság kóros állapota, mindenki számára rossz és romboló hatású, rossz a növekedés, rossz a megtakarítások s a rossz a jólét szempontjából. Mindenképpen el kell kerülni. Az infláció kontrollja, a pénzügyi stabilitás a gazdaság minden szereplőjének elemei érdeke, valami kellett tehát, ami az 1970-es évek után kialakult tarthatatlan és elfogadhatatlan helyzetet kezelje, vagyis gyakorlatilag az aranyár-mechanizmust helyettesítse. S ez a monetarizmus volt.

Miközben az évtized alacsony inflációjában a szigorú monetáris politikák nagy szerepet játszottak, „mégis valószínűleg fontosabb magyarázat, hogy a globalizáció az infláció alacsonyan tartásában megkönnyítette a központi bankok dolgát” (*The Economist*, 2006. szeptember 16., 24). Ez természetesen a feldolgozóipari importra érvényes, más a helyzet az olajárakkal. Az olajárak is globális folyamatok kifejeződései.

A globalizáció előnyeit és hátrányait a fenti hatások összesítésével és elemzésével valamelyest pontosítani tudjuk. Ez azért különösen fontos, mert leginkább a szélsőséges nézetek dominálnak, s a közvéleményt is elsősorban ezek befolyásolják. Egyesek csak a globalizáció áldásait hangsúlyozzák, míg mások, ezek képezik inkább a többséget, minden bajért a globalizációt vagy a transznacionális vállalatokat teszik felelőssé. A kérdésnek nemcsak szakmai, intellektuális jelentősége van, hanem a közvélemény nyomására a politikákat is alapvetően befolyásolhatja. Ebből pedig súlyos károk és következmények származhatnak.

2. Globalizáció és az egyenlőtlenségek

A globalizációs folyamat egyik kritikus velejárója az egyenlőtlenségek növekedése. A globalizációval kapcsolatos *egyenlőtlenségek* sokirányúak.

1. Az elmúlt évtizedekben viszonylag erőteljes eltolódás következett be a *tőke és a munkajövedelmek* viszonyában, s viszonylag egyértelműek a folyamatnak a globalizációval való összefüggései.

A globalizáció elsősorban a *tőkejövedelmeknek* kedvezett, „a kapitalisták ritkán jártak ilyen jól. Amerikában, Japánban és az eurózónában a profitok a GDP százalékában minden idők legmagasabb szintjére vagy annak közelébe jutottak” (*The Economist*, 2006. szeptember 16., 14). „A gazdag országokban a munka aránya a GDP-ben történelmi mélységekbe zuhant, miközben a profitok szárnyaltak” (*The Economist*, 2007. január 7., 11).

A magas profitok a *vállalkozói jövedelmek erőteljes növekedésén* alapulnak, miközben a szűkebb értelemben vett *tőkejövedelmek* relatíve inkább csökkentek. A hivatalos *kamatlábak* a fejlett országokban az elmúlt évtizedben 2–4% körül voltak, s esetenként alig haladták meg az inflációs rátákat (reálkamatok). A hosszú lejáratú kamatok a 13. századtól a 8–10%-os szintről fokozatosan a 19. század második felére és a 20. század első felére 3–4%-os szintre csökkentek (Csikós Nagy, 2002: 32). Történelmileg az elmúlt 100 évben tehát viszonylagos stabilitást mutattak. A tőkéhez jutás lehetőségei többnyire kedvezővé váltak, s ebben az utóbbi időben a globalizálódó tőkepiacok nagy szerepet játszottak. A különféle tőkejövedelmek, az osztalékok vagy a pénzügyi szolgáltatások árának hosszú távú alakulása ugyanakkor külön elemzést igényelne.

A jelentős vállalkozói profitok alapján nem véletlen, hogy ez elmúlt évtizedekben éppen a menedzserjövedelmek látványos növekedését tapasztalhattuk. Az Egyesült Államokban, miközben a reálbérek jelentősen elmaradtak a termelékenység növekedése mögött, az amerikai legfelső menedzsereknek a fizetése az elmúlt 20 évben negyvenszeresére, az elmúlt 40 évben pedig száztizszeresére nőtt (*The Economist*, 2007. január 7., 11). „A 20. század első éveiben az elitek a felhalmozott vagyonukból származó jövedelmekből éltek. A mai gazdagok nagyrészt megkeresik a pénzüket. 1916-ban a leggazdagabb 1% csak a jövedelmének egyötödét kapta fizetett munkából. A szám 2004-ben 60% felett volt” (*The Economist*, 2006. június. 17., *Inequity in America*, 25).

A relatív jövedelemkülönbségek növekedése ellenére a globalizációból a munkások is nyernek. A tipikus amerikai átlagmunkás reálértékben csak 10%-kal keres többet, mint 25 évvel ezelőtt. A bérek többnyire jelentősen elmaradtak a termelékenység növelésétől, de annak előnyeinek a „tőke” most is osztani kényszerül a „munkással”. Az „osztzkodásban” leginkább a „tudásmunkás” jár jól, míg az általános munkaerő-piaci feltételek, éppen a globalizáció miatt, az utóbbi időszakban kedvezőtlenebbek voltak. A munkák között erős polarizáció tapasztalható: „a tudásalapú szolgáltató foglalkozások a túlértékelt munkákat nagyon magasan jutalmazták, az alulértékelt munkát pedig nagyon szegényesen” (Peterson, 2005: 76).

A globalizáció következtében a bérek nyomott növekedése több okra vezethető vissza. „Nagyon nehéz szétválasztani a globalizáció és az IT hatását a relatív bérekre, hiszen mindkettő csökkentette az alacsony képzettségű munkások iránti keresletet” (*The Economist*, 2006. szeptember. 16., 14). Ma az olcsóbb bérű kínai és indiai munkással kell versenyezni. Ez csökkentette a munkaerő relatív árát, miközben a komparatív előnyök dinamikus kihasználásával növeli a profitot. A ténylegesen külföldre települt szolgáltató munkahelyek száma ugyan nem jelentős (1 millióra becsülik), de elegendő ahhoz, hogy a bérköveteléseket kordában tartsa.

A globális „járadékoknak” a fő haszonélvezői a nagy transznacionális cégek. Ma a világ közvéleménye ennek alapján a transznacionális társaságokat a társadalmi igazságtalanságok legfőbb okozóinak tekinti. A komparatív bérköltségek ugyanakkor a TNC-k különprofitjának csak egyik s egyre inkább csökkenő forrását képezik. A munkabérköltség-különbségek gyorsan veszítenek a jelentőségükből. Az OECD-országokban ma már csak a termelési költségek 5–10%-át teszik ki, s főként a textil- és elektronikai iparban számítanak. Az 1970-es években az arányuk még 25% volt. A globális optimalizáció jelentős költségmegtakarításai egyre inkább a fejlesztésből vagy az olcsóbb finanszírozásból és szolgáltatásokból származnak.

A TNC-k a hatalmas különprofitjaik, a globális járadékaik mellett a munkásaikat is jobban képesek megfizetni. „A tények arra utalnak, hogy mind az OECD-országokban, mind a fejlődő országokban az MNC-k átlag feletti béreket fizetnek” (Held, 2005: 278). Amerikában a külföldi cégek többet fizetnek munkásaiknak, mint a hazaiak, s a különbség nő. 1989-ben ez a bértöbblet 4%, 1996-ban már 6% volt. A külföldi cégek által fizetett bérek Törökországban 24%-kal voltak magasabbak 1996-ban, mint a hazai átlag. A külföldi cégek aktívak a munkahelyteremtésben vagy a kutatásfejlesztésben (*The Economist*, 2000. január 8., 87–88). „Elsőprő erejű bizonyítékok vannak arra, hogy a transznacionális vállalatok többet fizetnek és jobban bánnak munkásaikkal, mint a helyi vállalatok. Jelenlétük emeli a béreket a helyi üzemekben is” (Wolf, 2005: 236).

2. Az országokon belüli társadalmi egyenlőtlenségek növekedése. Ez az osztályok közötti jövedelemviszonyok változásán túl jelentheti a nemek, etnikai és vallási csoportok, valamint regionális különbségek (például város és falu vagy földrajzi régiók közötti viszonyok) eltolódását. Ebben a vonatkozásban a globalizációval való összefüggések már sokkal inkább bizonytalanok.

Az aligha vitatható, hogy a globalizáció közvetlen, „látható” előnyeinek a társadalmon belül csak egy *kisebbség a haszonélvezője*. „A globalizáció nyereségeinek oroszánrészét a lakosság legfelső 1%-a, sőt, inkább a legfelső 1%-e szerzi meg” (*The Economist*, 2007. január 7., 11). A termelés oldalán a globalizáció a versenyképesebbet, a hatékonyabbat preferálja,

a *nominális jövedelmekben* a globalizáció következtében, mint láttuk, nagy egyenlőtlenségek keletkeznek.

A különböző országokban ugyanakkor a társadalmi jövedelemkülönbségek növekedése már korántsem egyértelmű. Egyrészt, ezek mindig is fennálltak, s az empirikus tanulmányok esetenként ellenmondásos eredményeket produkálnak. Annak függvényében, hogy adott országban milyen időszakot vizsgáltak, az adott társadalmi csoportokat hogyan határozták meg, vagy milyen statisztikai és elemzési módszereket alkalmaztak, a különbségek növekedése vagy csökkenése egyaránt kimutatható volt. Kétségtelen, hogy az eredményekben, termelésben elfoglalt helynek, az iskolázottságnak, a szakképzettségnek, az információkhoz és a kommunikációs lehetőségekhez való hozzájutásnak, a lakhelynek, a kornak és a nemnek egyaránt jelentősége volt. Az sem bizonyítható minden esetben, hogy a különbségek növekedése vagy csökkenése mennyiben tulajdonítható a „globalizációnak”, vagy esetleg abban más tényezőknek is döntő szerepe volt.

A jövedelemviszonyok alakulása szempontjából a globalizációnak kétségtelenül több vonatkozásban lehetett negatív hatása. Jeffrey Sachs szerint: „a globális megosztottság magja az innováció és a technológiák elterjedésének hatalmas mértékű egyenlőtlenségében rejlik” (Sachs, 2000: 101). Valójában a problémát a társadalom innovációs és alkalmazkodó képességére vezeti vissza. „A földgolyó egy kis része, amely a Föld lakosságának mintegy 15%-át jelenti, produkálja a világ technikai újításainak közel teljes egészét. A másik rész, ami talán a világ népességének felét jelenti, képes ezeket a technikákat alkalmazni a termelésben és a fogyasztásban. A fennmaradó rész, a világ népességének mintegy egyharmada nincsen kapcsolatban a technológiákkal, otthon nem újít, és nem alkalmazza a külföldi technikákat. Ezeknek a technikákból kizárt régióknak a határai nem mindig esnek egybe a nemzeti határokkal” (Sachs, 2000: 99).

Széles az egyetértés, hogy a globalizációval kapcsolatosan előtérbe került és a nemzetközi intézmények által is propagált neoliberális politikák hozzájárulhattak az egyenlőtlenségek növekedéséhez. „A politikacsinálók többnyire úgy folytatták a stabilizációt, a liberalizálást, a deregulációt, a privatizációt vagy a költségvetési megszorításokat, hogy nem tulajdonítottak különösebb figyelmet az osztályigazságság ügyének” (Scholte, 2005: 323). Viszonylag egyértelmű „tendencia bontakozott ki az 1980-as évektől, miszerint az Észak, a Kelet és a Dél országokban a nagyon gazdagok kezében egyre nagyobb vagyoni koncentráció alakult” (Scholte, 2005: 322).

A jövedelemviszonyokat másrészt nagyban befolyásolták az egyes vállalatok világpiacra jutásának lehetőségei vagy az adott országok világpiaci pozíciói (külkereskedelmi mérleg, cserearányok stb.). A globalizáció közvetlen kihívást intéz a nemzeti jóléti államokkal szemben, s a kormányok lehetőségei a szociális egyenlőtlenségek csökkentésére beszűkültek. Azok a társadalmi mozgalmak vagy politikai erők (például a szakszervezetek), amelyek a társadalmi egyenlőség érdekében korábban a nemzeti tőkével szemben sikerrel léptek fel, az utóbbi időszakra meggyengültek, s a transznacionális vállalatokkal szemben az esélyeik már lényegesen rosszabbak.

A kelet-európai átalakulással összefüggésben a globalizációs hatásokat számos kutatás vizsgálta. „Szerte Közép- és Kelet-Európában, valamint a Szovjetunió utódállamaiban, az 1990-es években a globális kapitalizmushoz való új kapcsolódásból eredő jelentős anyagi

nyereségekhez egy korlátozott kör jutott, míg a társadalom többségének az életszínvonala rosszabbodott” (Scholte, 2005: 322).

A globalizáció számos országban bizonyíthatóan járult hozzá a belső regionális különbségek növekedéséhez. A nagy belső egyenlőtlenségek különösen jellemzik a fejlődő országokat. Az Egyesült Nemzetek Fejlesztési Programjában 73 ország adatait elemezték. Ebből a becslések szerint 53 országban, amelyek a világ népességének 80%-át adják, a belső jövedelemkülönbségek növekedtek. Mindössze csak 9 országban csökkentek (a világ lakosságának 4%-ával) (United Nations Development Program, 2005: 55). Kína látványos ipari fejlődése elsősorban a keleti tengerparti régiókra jut, míg a belső tartományok nagyrészt kimaradnak a folyamatból. Indiában a nyugati országokból kiközvetített szolgáltatások Bangalore környékére koncentrálódnak (Freedman, 2006), míg más államok fejlődését ez alig érinti. A becslések szerint Indiában meghaladja a 100 milliót azoknak a száma, akik a fejlett országokra jellemző jövedelmekkel rendelkeznek. Az elmúlt években Kína és India városi és falusi lakosságának jövedelemkülönbsége hatalmas mértékben (csak 1988 és 1993 között 70%-kal) növekedett. Az ilyen tendenciákra a fejlett országokból is számos példát lehetne hozni.

3. *Országok közötti egyenlőtlenségek.* A globalizáció különösen a fejletlenebb országokat fenyegeti, de a termelés és a munkahelyek „delokalizációja” a legfejlettebb gazdaságok nagy részét az elmúlt évtizedekben meglehetősen negatívan érintette.

A Világbank 2002-es adatai szerint 1820-ban a világ leggazdagabb országának egy főre eső jövedelme négy és félszerese volt a legszegényebb országhoz képest. Ez az arány 1913-ra 15:1-hez, 1950-re 26:1-hez, 1973-ra 42:1-hez, és 2000-re 71:1-hez változott (World Bank Development Indicators, 2002). „A globális egyenlőtlenségek az országok között nagyok, és egyre növekednek. Az USA, Európa vagy Japán ma 100-szor gazdagabbak, mint Etiópia, Haiti vagy Nepál, főként mert az előbbieket az elmúlt 100 évben növekedtek, míg az utóbbiak nem. Ez a különbség a 20. század kezdetén csak 9:1-hez volt. India és Kína gyors növekedése, a világ két legnagyobb és legszegényebb országáról van szó, azt jelenti, hogy az egyenlőtlenségek a világ népei között elkezdnek csökkenni. De ennek a folyamatnak meglepően mély szakadékot kell áthidalnia. A különbség a személyi jövedelmekben (ha például az amerikaiak leggazdagabb 10%-át és az etiópiaiak legszegényebb 10%-át hasonlítjuk össze), akkor messze 10 000:1-hez van, és az arány nem 100:1-hez” (Birdsall, 2005: 1). A szegények a világ lakosságának 42%-át teszik ki, s a világjövedelmek 9%-ával rendelkeznek (vásárlóerő-paritáson), míg a gazdagok a világ lakosságának 13%-át adják, s a világjövedelmek 45%-át birtokolják. Amerika legszegényebb 10%-ának jövedelme (1993-as adat) magasabb volt, mint a világ lakossága kétharmadának a jövedelme.

Az országok közötti különbségeket számos tényező határozta meg. Az esélyek szempontjából a gazdaság fejlettsége mellett szerepet játszanak a gazdasági és külkereskedelmi struktúrák (mások egy olajtermelő, mint egy kávéexportőr ország lehetőségei), az infrastrukturális ellátottság vagy az oktatási és egészségügyi rendszer színvonala. Egy bangladesi 8 évi béréből képes egy komputert megvásárolni, míg egy amerikai egyhavi átlagbérből képes ugyanerre. Ez nyilván elmélyíti a digitális „szakadékot”. 1996-ban több telefonkészülék működött Tokióban, mint egész Afrikában (*Financial Times*, 1996, június 7.). A mobiltelefonok a szegény országokban is gyorsan terjednek, s hozzájárulhatnak a felzárkózáshoz, de 2003-ban Afrikában a lakoságnak még csak 4%-a rendelkezett

mobilkészülékkel, míg ez az arány Európában 50% volt. Az internetellátottságban és -használatban még kedvezőtlenebbek az arányok. Az orvosi kutatásoknak csak kis hányada kapcsolódik a szegény országokra jellemző betegségekhez, holott az emberiséget sújtó nyavalyáknak nagy része innen kerül ki.

4. A viszonylagos különbségek növekedése nem zárja ki, hogy *abszolút értelemben a szegénység* a globalizáció következtében csökkent. Egyes számítások szerint 1980 és 1990 között a globalizáció által generált gazdasági növekedés jóvoltából 1,4 milliárd ember került ki az abszolút szegénység állapotából (Kerney, 2000). Az egyenlőtlenségek növekedése ellenére „a szélsőséges szegénységben élők száma és aránya kifejezetten visszaesett” (Wolf, 2005: 171). A világ szegénységnek nem a globalizáció a fő oka, inkább azok a szenvedői, akik kimaradnak belőle (régiók, amelyeket elkerülnek a külföldi befektetők). „A globális egyenlőtlenségeket a globális piacokra való jutás kudarcja generálja. Az elhúzódó egyenlőtlenségek oka a mai világban néhány ország kudarcja a kapitalizmus alkalmazására” (Greig, 2007: 166).

Mint Joseph Stiglitz megállapítja: „A globalizáció hatalmas előnyöket hozhat. Másutt, a fejlődő világban a tudás globalizációja javuló egészséget hozott s az életkor gyors ütemű növekedését” (Lechner, 2005, 201).

5. A globalizáció az elmúlt évtizedekben radikálisan *átrendezte egyes régiók világgazdasági pozícióit* (Délkelet-Ázsia), s Kína vagy India egyre inkább mint globális hatalmak jelennek meg. A „centrum és periféria” vagy az „Észak és Dél” viszonya újraértékelődik, az erőviszonyok folyamatosan átrendeződnek. 1990 után Amerika maradt az egyetlen globális szuperhatalom, de ez néhány évtized alatt drasztikusan megváltozhat. 2005-ben piaci árfolyamon Kína GDP-je 20%-a volt az Egyesült Államokénak. A Goldman Sachs becslései szerint 2040-re Kína felzárkózik az Egyesült Államokhoz, s India GDP-je is eléri az amerikai szint 40%-át (The Economist, 2006. szeptember 16., 12). A „Triádhhoz” (USA, EU, Japán) hamarosan Kína is csatlakozhat, s a következő évtizedekben az ilyen országok száma növekedhet (BRICs – Brazil, Russia, India, China).

A fejlett „Észak” és az elmaradott „Dél” nem veszítette el relevanciáját. Az ezredfordulón a világ lakosságának 20%-a termelte a világ GDP-jének 80%-át, de a fennmaradó 20% jelentős része is a kelet-ázsiai országokra jutott. A szakadék a gazdagságban és az egészségben (wealth and health) a fejlett és az elmaradott országok között „a 21. század előtt álló egyetlen legnagyobb probléma és veszély” (Greig, 2007: 1; idézi David Landest). Mint az ENSZ Afrikai Bizottsága 2005-ben megállapította: az afrikai szegénység „korunk legnagyobb botránya”.

A jövedelemkülönbségek, és a szegénység átszeli az országhatárokat. Az ENSZ-adatok szerint a világ 50 leggazdagabb embere több jövedelemmel rendelkezik, mint a legszegényebb 416 millió. „Az alapvető polarizáció nem a gazdag és a szegény országok között, hanem bolygószerte a szegény és gazdag emberek között van” (Rapley, 2004: 88). Vita folyik az ún. „20:80 társadalomról”, miszerint a modern technika hatékony kihasználására csak a társadalom 20%-a képes, s „a világ politikacsínálói számára a legnagyobb probléma mit tegyen az

emberiség a felesleges 80%-ával” (Greig, 2007: 4). Mások „kétharmados” társadalomról beszélnek, míg az alsó egyharmad gyakorlatilag kimarad a gazdasági tevékenységekből.

A hatalmas és növekvő jövedelemkülönbségek destabilizálják a világot, s általános az egyetértés, hogy szerepük van a nemzetközi feszültségek kialakulásában és a terrorizmus növekedésében. A társadalmak és az államok nagyrészt tehetetlenek a növekvő fegyver-, drog- vagy emberkereskedelemmel, a maffia határokon átvélő szerveződésével vagy az illegális bevándorlás nyomásával szemben. Az emberek az AIDS terjedéséért, a környezet fenyegető romlásáért, a véres helyi háborúkért vagy az éhezésért a globalizációt teszik felelőssé. Az agresszív nacionalizmus, az intoleráns vallási fundamentalizmus, az etnikai szembenállás, az idegengyűlölet vagy a demagóg populizmus nyugtalanító mértékben terjed, s kap tömeges támogatást nemcsak a fejletlen világban, hanem a fejlett világ fellegrájaiban (USA, Belgium, Hollandia vagy Franciaország) is. Közép-Európában ezek a jelenségek éppen az utóbbi években erősödtek fel.

A globalizációs hatásokkal kapcsolatos árnyaltabb látásnak tehát igen nagy politikai jelentősége van. Az elemzésekből egyértelműen kitűnik, hogy azok a vállalatok, országok vagy szereplők, akik képesek a globalizációs folyamatok fő áramába bekapcsolódni, akik sikeresen alkalmazkodnak a kihívásokhoz, azok a globalizáció haszonélvezői. A másik oldalon a kimaradók és a lemaradók nagyjából egybeesnek. A siker vagy a kudarc tényezői sokrétűek. A globális gazdaságban való helytállás bűvös szava a legszélesebb értelemben vett *versenyképesség*, mégpedig a globális piacokon való versenyképesség.

Úgy gondoljuk, hogy a versenyképességet a lehető legszélesebben kell értelmezni. Az országok nemcsak *termelési, technikai, gazdálkodási struktúráikkal* (termékek, technológiák, termelékenység, újítások, vállalati gazdálkodás) vagy éppen infrastruktúrájuk fejlettségével (a fizikai mellett a humán infrastruktúra szerkezete és minősége, tudásalapú társadalom, az oktatás fejlettsége, internethasználat, digitális szakadék) versenyeznek egymással, hanem *társadalmi, gazdasági és intézményi rendszereikkel* is. S adott helyzetben az utóbbiak lehetnek fontosabbak, s lehetnek döntő hatással a gazdaság teljesítményére és hatékonyságára. Jól tudjuk, hogy például az EU a termelési-technológiai versenyképességét illetően nincsen érdemi hátrányban globális versenytársaival szemben, különösen a feldolgozóiparban. „Strukturális problémái” leginkább *társadalmi-intézményi-szabályozási tényezőkkel függnék össze*. A gazdasági szabályozás (a gazdaságpolitikák) szintje, mértéke, jellege és hatékonysága; a tényezőpiacok állapota és fejlődése, vállalkozói és kockázati tőke rendelkezésre állása; az adott ország tőkevonzó képessége vagy az adóztatás mértéke és hatékonysága egyaránt meghatározó jelentőségűek. Ugyanilyen fontosak a jogi, erkölcsi és kulturális tényezők (a feketegazdaság elleni fellépés, a bírósági eljárások gyorsasága, a korrupció elleni intézkedések, a politikusok szavahihetősége, a kiszámíthatóság, belső stabilitás megítélése stb.) is.

Amikor szembesülünk a hatalmas különbségekkel, azok gyökerét valahol a fenti tényezőkben kell keresni. A siker és a kudarc legfőbb oka tehát az alkalmazkodási képességben, a globális kihívásokra adott szerkezeti reformokban keresendő. Az is tény, hogy ez nemcsak a vállalatok vagy az országok erőfeszítésén múlik. Az egyik oldalon az egyén nagyon sokat tehet azért, hogy életkörülményeit és sorsát alakítsa, még ha ebben a társadalom „segítsége” (jó oktatási vagy egészségügyi rendszer) meghatározó jelentőségű.

A másik oldalon, a globális keretek, intézmények, politikák, szabályozás legalább ennyire fontosak volnának, köztük nem utolsósorban a hatékony globális jóléti rendszerek (a tőkehiány,

az éhezés kezelése vagy a vesztesek bizonyos kompenzálása) fokozatos kiépítésével. Valamennyi szinten tehát aktív cselekvésre lenne szükség. A globális integrációkiegyenlítődésként megteremtése stratégiákat, intézményeket és politikákat igényelne. Ezek egyelőre még hiányoznak.

3. Az EU-tagországok makrogazdasági teljesítményének alakulása

Az integrációs folyamatoknak *fontos szerepük* volt az EU-tagországok *makrogazdasági teljesítményének* alakulásában. Ezt aligha vitatja bárki is, a kérdés legfeljebb a *hatások iránya, hatóköre és intenzitása*, valamint mennyiben beszélhetünk egymást erősítő vagy gyengítő kölcsönhatásokról. Az integráció következtében egymás irányában egyre jobban kinyíló és egymástól egyre jobban függő gazdaságokban a nemzetgazdasági folyamatok kölcsönös meghatározottsága mind jobban növekedett, s ez a makrogazdasági fejlődés egyes területein erőteljes kölcsönhatásokkal járt együtt. Az erőteljes belső kereskedelemnövekedés, a hatékonyság javulása vagy a megtakarítások általában a gazdasági növekedést is erősítették, a tagországok gazdaságát többnyire az exportgenerált növekedés jellemezte. Más kérdés, hogy a többletnövekedés az egyes időszakokban gyorsította-e az általános növekedés ütemét, vagy csak fékezte annak lassulását. Hasonló mondható el a munkanélküliség vagy az infláció alakulásáról. A kölcsönös függés növekedése erősítette a gazdaságpolitikák koordinálásának igényét, s nem kis szerepe volt a monetáris integráció kikényszerítésében.

Az EU integráció makrogazdasági teljesítményét a *gazdasági növekedés, az infláció és a foglalkoztatottság* viszonylatában elemezzük, s kitérünk a gazdaság egyensúlyviszonyainak (költségvetés és külgazdasági mérleg) alakulására is.

Az EU fejlődése a makrogazdasági teljesítmények alapján *hat viszonylag jól elkülöníthető szakaszra osztható*. A töréspontok 1958 után ennek megfelelően az 1970-es (1973), az 1980-as (1983), az 1990-es (1991) évek elejére, valamint az euró bevezetésével és a kibővülésekkel az 2000–2007-es évekre tehetők. A 2008 utáni globális válsággal mindenképpen új fejlődési szakasz kezdődik, de ennek sajátosságai és távlati kimenetele még nem látszik. A makrogazdasági teljesítmények egyes vonatkozásaiban a szakaszok eltérnek, nem beszélhetünk merev szakaszhatárokról.

3.1. Az integráció és az EU növekedési teljesítménye

3.2. A magas munkanélküliség mint „strukturális probléma”

3.3. Inflációs teljesítmények

3.4. Egyensúlyviszonyok

3.1. Az integráció és az EU növekedési teljesítménye

A dinamikus integrációelméletek alapvető feltételezése, hogy az integrációból származó előnyök végül is pótlólagos növekedési hatásokban jelennek meg. A gazdasági növekedés és integráció összefüggésének elemzése ezért kiemelt fontosságú. A *gazdasági növekedés* ugyanakkor a *gazdasági teljesítmény legkomplexebb mutatója*, a gazdaság állapotát, fejlődési képességét, a gazdaságpolitikai hatásokat és a növekedés valamennyi tényezőjét egészében fejezi ki. Ez az elemzést nagyban megnehezíti. Majdnem hogy lehetetlen az adott időszakban az integrációs hatásokat és az egyéb hatásokat szétválasztani, s különösen azokat

menyiségileg meghatározni. Amit megállapíthatunk, az többnyire a hatások ténye és iránya, s jó esetben az adott tényező jelentősége a folyamatok alakulása szempontjából.

A gazdasági növekedés alakulása a világgazdaság főbb régióiban (a GDP évi átlagos változása százalékban)

Régiók	1961–1973	1974–1983	1984–1989	1990–2000	2001–2007
EU 15	4,8	1,9	2,9	2,1	2,0
USA	3,8	2,3	4,3	3,3	2,7
Japán	9,7	3,8	4,5	1,5	1,5

Forrás: European Commission: 2001 Broad Economic Policy Guidelines. European Economy No 72, 2001.; Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009.

Nehezen tisztázhatók a kölcsönhatások. A piaci integráció keretében viszonylag kedvezőbb volt a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek a kihasználása, a *közös piaci keretek kialakítása pozitívan járult hozzá a tagországok makrogazdasági teljesítményéhez*. Az is feltételezhető, hogy a kedvező gazdasági fejlődés az integrációs program gyors teljesítéséhez is kedvezőbb feltételeket teremtett.

A növekedési teljesítmény főbb jellemzői az alábbiakban foglalhatók össze:

1. Az EGK megalakulása után a 1970-es évek elejéig a tagországok gazdaságára a *viszonylag gyors és kiegyensúlyozott gazdasági növekedés* volt a jellemző („aranykor”). A GDP (reálértékben) *közel 5%-os évi átlagos növekedése* nagyjából megfelelt az OECD-országok átlagának. Nem kelhetett versenyre ugyan Japán 10% körüli növekedésével, de teljesítménye valamelyest jobb volt, mint az USA-é (4% körüli) és a többi európai országé (OECD, 1977, Economic Outlook).

Az 1950-es és 1960-as években a fejlett országokban a gazdasági növekedés dinamizmusában számos tényező játszott szerepet. Az időszakot a gyors műszaki és szerkezeti modernizáció jellemezte. A nagyarányú szerkezetváltás a növekedésnek és a termelékenységjavulásnak fontos tényezője volt. Ebben az időszakban kiemelt jelentősége volt a források és a termelés átstrukturálódásának a mezőgazdaságtól az ipar irányába.

A termelési szerkezetváltás a városi lakosság gyors növekedésével járt, s a fogyasztás szerkezete is átalakult. Az ún. tartós fogyasztási javak iránt a kereslet gyors ütemben nőtt, s a motorizáció és a lakásépítés a gazdasági növekedés egyik fő hajtóereje volt. A beruházások és a fogyasztás növekedése egymást erősítették, s a magángazdaság fejlődése erőteljes állami beavatkozással járt együtt. Az állam szerepe fontos volt a nagy fejlesztésekben (infrastruktúra vagy a hidegháború gerjesztette fegyverkezés), s a kormányzatok aktív keresletösztönző politikára (keynesi elvek mentén) vállalkoztak. A

gazdasági környezet jó feltételeket biztosított az integráció számára, s a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek intenzív kihasználása kedvezően hatott az egész gazdaság fejlődésére.

2. Az EU-országok gazdasági teljesítménymutatóiban 1973-at követően alapvető változások következtek be. Hasonlóan a többi iparilag fejlett országhoz, az EU-országok gazdasága is *szerkezeti válságba* került, sőt, a külső energiaforrásoktól (60%-os), főként az olajtól való importfüggés (több mint 90%-os) miatt a kedvezőtlen külső hatások erőteljesebben érvényesültek. 1973-at követően a *gazdasági növekedés lelassult (évi 2%-ra)*, s a tagországok gazdasága a két olajárrobbanás miatt 1974–75-ben, majd 1980–83-ban recesszióba került. A beruházások és a termelékenység növekedésének üteme csökkent és romlott a tagországok versenyképessége.

Az 1970-es évek második felétől mindinkább felszínre kerültek a *növekedés hosszú távú lassulásának tendenciái* (megdrágult energiaforrások és infrastrukturális beruházások, a fogyasztói kereslet kifulladás a tartós javak piacának telítődése következtében stb.), és nem sikerült a konjunkturális bizonytalanságot sem felszámolni. A *szerkezeti változások* szempontjából fontos a *szolgáltatások* előtérbe kerülése, ami a gazdasági növekedés ütemére is mérséklően hatott. A magyarázatok másik része a *belső gazdaságpolitikai változásokra és a jóléti állam növekedésével kapcsolatos merevségekre* vezethető vissza. Az olcsó energia elvesztése mellett az európai vállalkozók az 1960-as évek végétől a bérköltségek eszkalációjával kerültek szembe. Ennek oka részben a hazai, részben az importált munkaerőforrások fokozatos kimerülése volt, valamint a nagyobb jövedelemrészesedésért folyó politikai harc kiéleződése. Ez utóbbi kifejezte annak a politikai konszenzusnak a felbomlását, amelyen az 1950-es és 1960-as évek gazdasági „csodái” alapultak.

3. Az 1980-as évek elejétől bizonyos javulás következett be az EU-országok gazdasági teljesítményében, és 1984 és 1989 között a gazdaságok stabilizálódtak. A folyamatban vállalati, nemzeti és közösségi szintű tényezők egyaránt szerepet játszottak. A vállalati szféra különösen az 1980-as évektől határozott alkalmazkodási erőfeszítéseket tett: a termelőbázisokat, valamint a termékstruktúrákat korszerűsítették, s a versenyképesség javítása érdekében szervezési és racionalizálási intézkedéseket tettek. Az alkalmazkodási folyamatot a nemzeti kormányok határozottabban támogatták, s valamennyi kormányzat drasztikus lépéseket tett az állami szektor deficitjének és az inflációnak a csökkentésére. Az 1980-as évek közepétől az egységes belső piac programjának meghirdetése kedvező hatással volt az EU fejlődésére. 1985 után kedvező külső körülmény volt az olajárak csökkenése. Az EU kedvezőtlenebbül fejlődött, mint fő világ gazdasági versenytársai.

Az 1990-es évek elején az európai gazdaság ismét recesszióba került, amit 1990 és 1993 között a közép- és kelet-európai országok „átalakulási válsága” is erősített, s a helyzetet főként a német egyesülés vártnál nagyobb költségei súlyosbították. 1994 után a német növekedés megélénkülésével kezdődött meg a recesszióból való kilábalás, de a

növekedési ütemek továbbra is viszonylag alacsony szinten, mintegy évi 2,5% körül stabilizálódtak.

Az 1970-es évek válsága után az európai gazdaság ugyan viszonylagosan konszolidálódott, de a gazdasági növekedésben nem sikerült a korábbi viszonylag gyors gazdasági növekedéshez visszatérni. Az 1980-as évek elejétől hosszabb távon az EU-országok *gazdasági növekedése mintegy 2–2,5% körül* stabilizálódott, ami fele volt az 1973 előtti időszak teljesítményének. Az évtizedek (1980–83; 1991–93; 2001–2003) rendre recesszióval kezdődtek, s ekkor a gazdasági növekedés 1% körüli szintre esett vissza. A fellendülések során a gazdaság jobbára 2,5–3% körül növekszik, s a 3% feletti ütemeket csak rövid időre átmenetileg képes produkálni. A gazdaságok konjunktúraérzékenysége erőteljes maradt.

4. Az egységes belső piac programja széles körű hatással volt azt EU-országok gazdasági teljesítményére. Az előzetes becslések azt várták, hogy az egységes európai piac költségcsökkentő és versenyösztönző hatásai kedvező makroökonómiai láncreakciókban és teljesítményekben összegződnek. A gazdaságélénkítő hatások keresleti és kínálati oldalról egyaránt keletkezhetnek. A nagy belső piac versenynyomása kedvezően hat a technikai fejlődésre, a korszerűbb vállalat-szervezési módszerekre, az innováció meggyorsítására és a termelési technikák fejlesztésére egyaránt. Az innovációs nyomás erősödését különösen a csúcstechnikai szektorokban várták, ahol az EK az 1980-as években a világpiacon versenyben teret veszített. A megtakarításokból eredő nagyobb vásárlóerő élénkíti a keresletet és a fogyasztást. A javuló versenyképesség a külgazdaság oldaláról indukál növekedési hatásokat, miközben javul a Közösség külkereskedelmi pozíciója.

Az egységes belső piac beindításának 10. évfordulójára az Európai Bizottság Gazdasági és Pénzügyi Bizottsága összefoglaló értékelést készített. A *hatásvizsgálat* átfogó képet ad az egységes piac *előnyeiről*, s jelzi, hogy ezek *számottevőek* voltak. A brüsszeli bizottság 2003-as számításai szerint a program mintegy évi 0,4%-kal emelte meg a növekedési ütemeket. Az EU GDP-jének színvonala 2002-ben 1,8%-kal (164,5 milliárd euróval) magasabb, mint az egységes belső piac híján lenne ([European Commission, 2003](#), idézi *Mikroszkóp*). A Bizottság és a CEPR-modell számításai szerint az 1991–94-es időszakra a jóléti hatások a GDP-ben az egyik végletként Olaszország esetében 2,2%-ot, míg a másik végletként Portugália esetében mintegy 10%-ot tettek ki.

5. A tagországok gazdasági teljesítménye a differenciálódás tendenciáját mutatja. Különösen lelassult a vezető nagy gazdaságok fejlődése (Németország, Olaszország és Franciaország), s ezek a fellendülés idején is inkább a 2% körüli növekedést képesek elérni. A 2000-es évek elejétől a „3 magország” gazdasági növekedése durván 0,5–2,5% közötti sávban volt, s többnyire a stagnálás jeleit mutatta. Ezek az országok nagyságuknál fogva nemcsak statisztikailag meghatározóak az Unió növekedési teljesítményére, hanem a konjunktúra alakulása szempontjából is. Hasonlóan alakul s velük erőteljesen konvergált az utóbbi évtizedben Belgium, Hollandia, Dánia, Ausztria

és Portugália gazdasági teljesítménye. Ugyanakkor a „végeken” a régi tagországok közül a 2000–2007 közötti időszakban viszonylag jól teljesített Írország évi átlagban 5,2%-os, Görögország 4,4%-os, Finnország 3,7%-os és Spanyolország 3,6%-os növekedésével. Ezek az ún. kohéziós országok (Finnország nem tartozik közéjük, míg Portugália odaszámított) az elmúlt két évtizedben sikerrel zárkóztak fel a fejlett európai centrumhoz.

6. Az ezredfordulóval az Unió gazdasági fejlődésében számos tekintetben új helyzet állt elő. Létrejött és működőképesnek bizonyult az eurózóna, s az Unió keleti irányú kibővülésének a hatásai is egyértelműen pozitív irányba fordultak. 2000-re a társulási szerződések szabad kereskedelmi intézkedései hatályba léptek, 2004–2007-ben a 12 új ország teljes jogú tagságával pedig megtörténtek a kibővülések. Az adatok arra mutatnak, hogy a „keleti” kibővüléseknek robosztus növekedési hatásai voltak. A Bizottság elemzése szerint a csatlakozás az új tagországokban a gazdasági növekedést mintegy évi 1,75%-kal emelte meg a 2000–2008-as időszakban, amikor 1999–2003-hoz képest a növekedése a 2004–2008-as időszakban 3,5%-ról átlagban 5,5%-ra gyorsult. A kibővülés kedvezően hatott a régi tagországok növekedésére is, az adott időszakban mintegy 0,5%-os pótlólagos növekedést eredményezett ([European Economy, 1/2009](#)). A 2000 és 2007 közötti években, évi átlagban Lettország 8,7%-os, Észtország 8,3%-os, Litvánia 7,5%-os, Szlovákia 5,7%-os, Szlovénia 4,9%-os, Csehország 4,5%-os és Lengyelország 4,1%-os növekedést produkált. A sorból 2000 és 2006 között 4,2%-os növekedésével Magyarország sem lógott ki, de növekedése 2007-re már 1%-ra esett vissza. Feltételezhető, hogy olyan országok 2004 utáni növekedésgyorsulásában, mint Ausztria, Finnország, de akár Svédország és Hollandia a keleti partnerek gyors növekedése is szerepet játszhatott. Ez minimális mértékben tetten érhető Németország esetében is, de a képet nyilván az ország nagyságrendje nagyban befolyásolja. Feltételezhetjük, hogy a német stagnálás a keleti kibővülés híján erőteljesebb lehetett volna. Az új tagországok integrációjának tehát pozitív növekedési hatásai voltak, még ha a „német mozdony” strukturális problémái ezt erőteljesen fékeztek is.

7. A 2007 utáni globális válság drámai következményekkel volt az Unió gazdasági növekedésére. Az Unió növekedése 2008-ban alig több mint 0,5%-ra esett vissza, amit 2009-ben –4,1%-os visszaesés követett. Ez példátlan a fejlett országok 1929–33 utáni történetében. A visszaesés az új tagországokat érintette különösen drámaian, pusztán Lengyelország képez kivételt. A 2001–2003-as globális visszaesést a közép- és kelet-európai régió nemcsak megúsza, hanem abból viszonylag még hasznot is húzott. A recesszió és a kiélezett globális verseny a fejlett magországok gazdaságát, vállalatait erőteljes alkalmazkodásra és rekonstrukcióra készítette, aminek eredményeképpen termelési telephelyeiket tömegesen helyezték ki az új olcsóbb keleti partnerekhez („diszlokáció”). Miközben a globális tőke kivétel 2001-ben erőteljesen (mintegy 30%-kal) visszaesett, nem ez volt a helyzet Közép- és Kelet-Európa esetében. A régióba az intenzív tőkekiáramlás folytatódott, s egyes országokba (Szlovákia vagy Románia) erőteljesen fokozódott. Nem volt véletlen, hogy a régió növekedési többlete a régi tagországokkal szemben elérte a 3–4%-ot.

2008–2009-ben a helyzet gyökeresen megváltozott, s az új tagországok visszaesése lényegesen meghaladta az Unió átlagának alakulását. Különösen drámai volt a helyzet a balti országokban, ahol két év alatt a reál GDP csökkenése mintegy 20%-os nagyságrendet ért el, s az 1990-es évek eleji átalakulási válság rekordjait döntögette. A régió többi tagországában a recesszió hatása 2008-ban még csak a növekedés lassulásában jelentkezett, s a termelés csökkenése 2009-ben 6–8%-ot tett ki. Ez azonban jóval felette van az Unió 4% körüli átlagának. Kivételt képezett Lengyelország, ahol a válság csak a növekedés lassulásában érezte hatását, s az ország 2009-ben a 27 tagország közül egyedül 1,2%-os pozitív növekedést tudott elérni. Bizonytalanok a 2010-re kiéleződött költségvetési válság következményei, amelyben 10% közeli vagy feletti költségvetési hiányokkal, Görögországon kívül még vagy fél tucat tagország (Írország, Egyesült Királyság, Spanyolország vagy Portugália) érintett.

8. Bizonytalanabb az euró bevezetésével kapcsolatos hatások megítélése. A régi tagországok vonatkozásában az eurózónatagok és a kívül maradók teljesítménye között nincsen érdemi különbség. Hosszabb távra nem igazolható az euró növekedést (kereskedelemteremtésen keresztül) serkentő erőteljes hatása, sem az, hogy a közös monetáris politika kényszerzubbonya (az árfolyam-politikával való manőverezés elvesztése) ezeket az országokat hátrányba hozta volna (annyit esetleg feltételezhetünk, hogy ezek egymást semlegesítették.) A három kívül maradt régi tagország (Nagy-Britannia, Dánia és Svédország) nem tért el lényegesen az EU-átlagoktól. Az viszont szembeötlő, hogy a három ország GDP-je már 2008-ban csökkent, s 2009-es visszaesésük magasabb volt az EU átlagánál. Ez ugyanakkor vonatkozik az eurózónatag Írországra is. Széles körű volt az a vélemény, hogy az EU- és az euró-zóna-tagság (Szlovákia és Szlovénia) bizonyos védelmet jelentett az új tagországok számára is. Magyarország esetében egyértelmű volt, hogy a külföldi valutákban eladósodott fogyasztók és vállalatok drasztikus árfolyamvesztéseit az euróval elkerülhette volna. A 2010-től jelentkező költségvetési válságok egyértelműen bizonyítják, hogy a kérdés nem az euró-zóna-tagságon, hanem az adott országok gazdaságpolitikáján múlik. Legalábbis az eddig működtetett mechanizmusok mellett (pl. a stabilitási és növekedési paktum) a rossz és felelőtlen gazdaságpolitikával szemben az euró sem nyújt védelmet.

9. Az európai növekedés elmarad amerikai riválisához képest is, ami hosszabb távon 3–3,5% körül növekedésre volt képes. Az amerikai gazdaság az 1990-es években tartósan vissza tudott térni az 1973 előtti növekedési üteméhez. A japán gazdaság az 1980-as évek elejéig képes volt az európai növekedési ütem dupláját produkálni. Az előny fokozatosan elolvadt, s az 1990-es évektől Japán alatta teljesít Európának. Az 1990-es évekhez képest 2000 után az európai gazdaság erőteljesebben konvergált az amerikai és a japán ciklussal és növekedési ütemekkel is. Az európai teljesítmény kismértékben marad el az amerikaitól, s valamelyest továbbra is jobb Japánénál. A munkatermelékenység tekintetében az amerikaihoz képest az európai teljesítmény viszont erőteljesen romlott. 1995 és 2000 között a munkatermelékenység éves növekedése mind az USA-ban, mind az EU-ban (25-ök) 2% volt. 2000 és 2005 között

az amerikai ütem 2,2%-ra nőtt, míg az európai 1,3%-ra csökkent. A lisszaboni program céljai ilyen vonatkozásban, legalábbis az évtized első felében, nem teljesültek. 2007-ben a globális pénzügyi válság kirobbantója az Egyesült Államok volt. A recesszió az amerikai gazdaságot mégis mérsékeltebben érintette, mint Európát. A Távol-Keleten új rivális nagyhatalomként emelkedik fel Kína.

A viszonylagosan kedvezőtlen európai növekedési teljesítménynek több oka is van:

Az EU-országok gazdasági szerkezete nem alkalmazkodott megfelelően a globális kihívásokhoz. Az Unió versenyképessége viszonylagosan romlott különösen az USA-hoz és különösen az ún. „feltörekvő” versenytársakhoz (pl. BRICs) képest. Csökkent a részesedése az exportpiacokon, viszonylagosan lemaradt az új termékek fejlesztésében és a tudományos eredmények piacra vitelében. Az EU-nak alkalmazkodni kell az új technikai forradalom kihívásaihoz, ami messzemenő változásokkal jár a technológiákban, a foglalkoztatottságban és a szakképzettségi követelményekben. *A gazdaság mindinkább tudásalapúvá válik, az információk birtoklása és átvitele a siker döntő tényezője.* Az 1990-es évektől egyre inkább nyilvánvalóvá vált, hogy ellentétben az USA-val *az EU nem volt képes megfelelően kihasználni az „új gazdaság” dinamizáló hatásait.*

Az Unió országaiban a beruházási ráták fokozatosan csökkentek, az 1970-es évek 23% körüli szintjéről (a GDP-ben) az 1980-as évekre 20%-ra, majd 1991-et követően 19% alá estek. A hosszú távú nominális kamatlábak az 1990-es évek elejétől mintegy 20–25%-kal voltak felette az amerikaiaknak, s majdnem kétszeresen meghaladták a japán kamatlábak szintjét. Az európai beruházási feltételek így kedvezőtlenül alakultak. A kamatok később ugyan csökkentek, de a helyzet a 2000-es években sem változott érdemlegesen.

Az integrációs folyamatok dinamikája alapján a növekedésre gyakorolt pozitív hatások aligha tagadhatók. A lassúbb gazdasági növekedés az EU-ban végső soron a strukturális problémák egyik szimptomája, s a megoldás a „*strukturális reformokban*” keresendő.

3.2. A magas munkanélküliség mint „strukturális probléma”

Az integrációs törekvések mögött mindig meghúzódott, hogy a különféle integrációs formák és politikák a foglalkoztatási feltételek javítását és a munkanélküliség kezelését is szolgálják. A közös piac keretében a munkaerő szabad áramlásának a biztosítása a munkaerőforrások jobb és ésszerűbb kiaknázását célozta. A teljes foglalkoztatottság elérését nemcsak gazdasági megfontolások támogatták, hanem az EU-országok azt mint politikai és szociális kérdést kezelték. Az integrációs lépéseknél és politikák kidolgozásánál (pl. egységes piac, keleti kibővülés vagy lisszaboni program) a foglalkoztatási összefüggések mindenkor kiemelt szempontként kerültek mérlegelésre. A keleti kibővüléseknél például a munkaerő-piaci következmények komoly korlátozó tényezőkként merültek fel, s nem volt véletlen, hogy a csatlakozási szerződésekben a munkaerőmozgás időleges korlátozása volt az egyik legfontosabb derogáció. Az elemzést nehezíti, hogy az integráció és a foglalkoztatottság összefüggését sem könnyű kimutatni, de a trendek elemzéséből bizonyos következtetéseket az integrációs hatásokra is levonhatunk.

A munkanélküliség alakulása a világ gazdaság főbb régióiban (a munkaerő %-ában)

Régiók	1961–1973	1974–1983	1984–1989	1990–2000	2001–2009
EU15	2	6	10	9	9
	,2	,0	,2	,4	,1
USA	4	7	6	5	n.a.
	,9	,1	,4	,6	
Japán	1	2	2	3	5
	,3	,0	,6	,3	,2

Forrás: European Commission: 2001 Broad Economic Policy Guidelines. European Economy No 72, 2001.; Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009.

A foglalkoztatottság és a munkanélküliség alakulásának az elmúlt mintegy 50 évben számos jellemzője volt.

1. Az EU-országokban az időszakos hullámzások és a regionális problémák ellenére az 1970-es évek elejéig a munkanélküliség mintegy 2%-os szintje mellett *gyakorlatilag a teljes foglalkoztatottság* volt a jellemző. A foglalkoztatottság fokozatosan bővült, s az integráció (a szabad munkaerő-áramlás) hozzájárult a regionális munkanélküliség (Dél-Olaszország) visszafogásához. Az EU általános munkanélküliségi szintje fele volt az USA-énak (5% körüli) és az EU-nál kedvezőbb teljesítményt csak néhány fejlett ország ért el.

2. A munkanélküliség az EU-országokban az 1970-es évek elejétől fokozatosan emelkedett, s az 1973-as 2,6%-ról 1985-re 10,7%-ra kúszott. A 12 éves időszakban minden évben egyre magasabb szintre hágott, s nem reagált a konjunktúra ciklikus hullámzásaira. Az 1970-es és 1980-as évek *stagflációs jelenségei* ebben is kifejeződtek, amikor a strukturális válság következtében megbomlott a beruházások, a termelés, az árak és a foglalkoztatás alakulásának hagyományos összefüggése. Az 1980-as évek végén ugyan átmeneti javulás következett be, de az mérsékeltnak bizonyult, s a konjunkturális helyzet romlásával a munkanélküliség újra emelkedett. Az EU-ban *a munkanélküliség 1994-ben 11,1%-kal érte el a csúcst*, s a konjunktúra javulására később is nehézkesen reagált, s csak csekély mértékben sikerült 10% alá szorítani. A kedvezőbb konjunkturális időszakok ellenére *a foglalkoztatottsági viszonyokban nem történt érdemleges javulás*. A tagországokban a munkanélküliség helyzetét mindvégig rendkívül nagy különbségek jellemezték. A legrosszabb évnek számító 1994-ben például Spanyolországban 24,1%, Finnországban 16,6%, Írországban 15,6% volt a ráta, miközben ugyanekkor Ausztriában csak 3,8%-os, Portugáliában 6,9%-os vagy Hollandiában 7,1%-os arányt mutatott.

3. A munkanélküliség növekedése hosszabb távon nem a foglalkoztatási viszonyok romlásának volt tulajdonítható elsősorban, hiszen 1974 és 1983 között a foglalkoztatottak száma 10 év alatt alig 1%-kal csökkent. A fő ok, hogy a gazdaság elvesztette korábbi dinamikáját, s az adott struktúrában már nem volt képes a munkaerőpiacra belépők viszonylag nagy számát (háború utáni baby-boom) felszívni. Az 1970-es évekre befejeződött a mezőgazdasági népesség iparba (részben városba

való) áramlása, előtérbe kerültek a munkahely-megtakarító technikai fejlesztések, és a nemzetközi verseny az európai ipart és gazdaságot a munkaerővel való racionálisabb gazdálkodásra kényszerítette.

4. Az egységes piac számot tevő hatással volt a foglalkoztatottságra és a munkanélküliségre. A feltételezések szerint a racionalizálások ugyan – főként rövid távon – munkahely-leépítésekkel járhattak együtt, de a makroökonómiai összhatások alapján már középtávon előzetesen mintegy 1,8 millió új munkahely teremtésével számoltak. A Bizottság jelentése szerint 1992 óta mintegy 2,5 millió többlet munkahely keletkezett a határok teljes megnyitása eredményeképpen, ami jóval több, mint az előzetesen becsült 1,8 millió. A munkanélküliség ugyan érdemben nem csökkent, de elfogadhatók azok a vélemények, hogy intézkedések híján a válság súlyosabb is lehetett volna. Évente 15 millió állampolgár utazik külföldre munkát vállalni vagy pihenni. Ezen keresztül javul az állampolgárok műveltsége és szakképzettsége, ami a magasabb kereseti színvonalban fejeződik ki ([European Commission, 2003.](#))

5. A 10 új tagország átlagosan 14%-ot meghaladó munkanélküliségi rátával lépett be az Unióba, aminek következtében az EU25-ökre vonatkozó munkanélküliségi ráta több mint 1%-kal emelkedett meg. Az új tagokat is kirívó különbségek jellemezték: az arányok a legmagasabb a lengyel (19% feletti) munkanélküliségi szint és a legkedvezőbbek a ciprusi, magyar és szlovén (4–6%) szint között mozogtak. Ugyanakkor hozzá kell tenni, hogy a foglalkoztatottsági ráták több országban igen alacsonyak. Az EU-ban a foglalkoztatási ráta (a foglalkoztatottak aránya az összlakossághoz) 2005-ben 66% volt. Csehország, Szlovénia és a balti országok fölötté vagy közel vannak ehhez az átlaghoz, miközben Magyarország, Szlovákia és Lengyelország lényegesen alatta (53–56%). Ez a jövőre nézve komoly kihívás a nemzeti kormányok és az Unió foglalkoztatás- és szociálpolitikája szempontjából is.

A gazdasági növekedés a KKE-i országokban a 2000-es évek elejéig nagyrészt a termelékenység növekedésén alapult, s a szerkezeti átalakítások miatt a foglalkoztatottsághoz való viszonya inkább negatív volt. A 2004-es csatlakozások után az új tagországokban a növekedést a foglalkoztatottság bővülése kísérte, s 2008-ra már a régi tagországok szintje alá esett. 2004 után a robusztus növekedés a Bizottság elemzése szerint az új tagországokban mintegy évi 0,5%-os foglalkoztatottság bővüléssel járt, de erős munkahelyteremtés (mintegy évi 1%-os) jellemezte a régi tagországokat is ([European Economy, 1/2009](#)). Ez erre az időszakra ellentmond a „diszlokáció” feltételezéseinek. Mindezek ellenére a munkanélküliség szintje az EU-ban beragadt a 8–9% körüli szinten, s ettől különösen lefelé úgy tűnik, hogy nehezen mozdul. 2008–2009-ben az EU munkanélküliségi szintje 9,3% körül volt, mind a 15-ökre, mind a 27-ekre vonatkozóan, ami azt mutatta, hogy egyelőre a válság hatására a munkanélküliség csak mérsékelten növekedett. Kivételt képezett egyebek mellett Magyarország, ahol a korábbi 6% körüli munkanélküliség a 2000-es évek közepétől fokozatosan 10% fölé kúszott.

6. Az EU országaiban a többi fejlett országhoz képest viszonylag gyenge volt a kapcsolat a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtés között. 1970 és 1992 között az EU és az USA növekedése között alig volt eltérés, mégis ezalatt az USA-ban ötször több munkahely jött létre. Viszonylag magas a strukturális munkanélküliség. Általános az egyetértés, hogy a probléma nem konjunkturális jellegű, s „*áttörés*” csak a *strukturális reformok eredményeként* várható. Erre utal az is, hogy azokban az országokban, ahol a reformok elkezdődtek (Nagy-Britannia, Írország vagy Hollandia) a munkanélküliség csökkentésében jó eredményt értek el. Mindhárom országban az

évtized fordulóján a munkanélküliség még 10% felett volt. 2000-re Hollandiában a munkanélküliség a gyakorlatilag a teljes foglalkoztatottságnak tekinthető 2,6%-os szintre, míg Írországból az 1990-es 14,5%-ról 4,3%-ra esett vissza.

3.3. Inflációs teljesítmények

Az integráció több irányban is hathat az inflációs folyamatokra. A vámunió kereskedelemteremtő hatása az olcsóbb termelőket preferálja, s a költségek csökkenése és a hatékonyság növekedése kedvezően befolyásolja az árakat. Az árfolyam-stabilizálás az EMS keretében hasonlóan jótékonyan hatott az árak alakulására. Az EU-integrációhoz, különösen a monetáris integráció kapcsán, antiinflációs politikák kapcsolódtak, s ezek éppen a gazdasági és monetáris unió sikere érdekében voltak erőteljesek. Az euró bevezetésének egyszeri inflációs hatásával kapcsolatban (felkerekítés) megoszlanak a vélemények, de hosszabb távú inflációmérséklő hatásokat többnyire nem lehet megkérdőjelezni.

A fogyasztói árak alakulása a világgazdaság főbb régióiban (évi átlagos változás, %)

Régiók	1961–1973	1974–1983	1984–1989	1990–2000	2001–2009
EU15	4	11	4	2	2
	,7	,8	,9	,7	,2
USA	3	7	3	2	2
	,1	,7	,8	,1	,6
Japán	6	7	1	0	–0
	,0	,3	,0	,1	,3

Forrás: European Commission: 2001 Broad Economic Policy Guidelines. European Economy No 72, 2001.; Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009.

Az inflációs teljesítmények néhány jellemzője az EU-országokban:

1. Az EK-infláció ugyan valamelyest fölötté volt az OECD-országok átlagának, de az 1960-as évek közepéig nem haladta meg a 2–3%-os szintet, ami azt jelenti, hogy *inflációsmentes fejlődésről* lehet beszélni. Az 1960-as évek második felétől az infláció fokozatosan felgyorsult, amiben belső és nemzetközi tényezők egyaránt szerepet játszottak. A belső tényezők között elsőként a bérek 1968-as évek körüli erőteljes emelkedését kell megemlíteni, ami a termelékenység meghaladó mértékével inflációt generált az érintett országokban. Az 1960-as évek végétől már jelentkeztek a nemzetközi pénzügyi rendszer zavarai, majd különösen erőteljes áremelő hatása volt az olajárak robbanásának.

Sokak szerint a világgazdaság mintegy 15 éves válságzavarainak kiindulópontja a bérek robbanása (1968) volt, amit a nemzetközi pénzügyi rendszer összeomlásával kapcsolatos megrázkódtatások (1971), az olajárak robbanásai (1973 és 1979), majd a

kamatok robbanásával (1982) az adósságválság kibontakozása követett. Az egyes „*robbanások*” láncreakciószerűen hatottak egymásra, s a gazdasági növekedés zavarai mellett leginkább az inflációs folyamatokat erősítették, miközben az egyensúlyviszonyokat szétzilálták.

Az EK-országokban az inflációs folyamatok az 1960-as évek második felétől egyre inkább felgyorsultak, s 1970-re a fogyasztói árak növekedése elérte a 7%-ot. Az infláció gyorsulása valamelyest erőteljesebb volt, mint a többi OECD-országban.

2. Az inflációs folyamatok szempontjából nagy lökést 1973-ban az olajárak megötszöröződése adta, aminek következtében az országok többségében az *infláció kétszámjegyűvé* vált. Hasonlóan a többi fejlett országhoz, az infláció gyorsulásában szerepet játszott a korábbi állami gazdaság szabályozási rendszer ellehetetlenülése (a keynesi gazdaságpolitika alapján túlméretezett állami kiadások és jóléti rendszer) is. Az inflációs csúcs éve az EK-ban 1974 volt, amikor a fogyasztói árak növekedése a tagországok átlagában *15%-kal döntött csúcsot*. Ezt követően a fogyasztói árnövekedéssel a 10%-os szint alá gyakorlatilag csak 1983 után sikerült lemenni.

Különösen az első olajárrobbanás hatására több országban az infláció rekordszintet ért el, így 1974-ben az akkor még nem EK-tag Portugáliában és Görögországban 23,5%-kal, Olaszországban 21,4%-kal, Franciaországban 15,1%-kal, Dániában 15%-kal, majd 1975-ben Nagy-Britanniában 23,6%-kal tetőzött. Ugyanakkor Hollandiában, 1973–75-ben 9–10% körüli szinten maradt, az NSZK-ban pedig az 1975-ös inflációs csúcs csak 7,5%-os fogyasztói árnövekedést jelentett. 1980-ban az újabb olajárrobbanás hatására az EK-infláció ismét 13,6%-ra ugrott. Az 1970-es évek válsága az inflációs teljesítmények erős mértékű differenciálódásával járt együtt.

3. Az 1980-as évek közepétől az inflációs folyamatokban erőteljes hosszú távú javulás indult. Az *inflációs folyamatok visszaszorításában* az antiinflációs politikák és bizonyos külső tényezők, különösen 1986 után az olajárak zuhanása egyaránt szerepet játszottak. Az inflációt az 1974 és 1984 közötti 12%-os szintjéről az 1985 és 1991 közötti években sikerült 4,6%-ra csökkenteni, de az időszak legkedvezőbb 3 évében, 1986–88-ban (évi 3,6%-kal) gyakorlatilag az 1960-as évek eleji szintre tértek vissza. Különösen látványos volt az 1984–88-as időszakban az NSZK és Hollandia inflációs teljesítménye 2% körüli szinttel, ami gyakorlatilag inflációmentes fejlődésnek tekinthető.

Az infláció terén az előző időszakban elindult tendencia az 1990-es években *felgyorsult*, és további látványos javulás következett be. A fogyasztói árak évi változása már 1994-től 3% alá csökkent, vagyis az 1990-es évek második felétől mindenképpen indokolt *inflációmentes fejlődésről* beszélni. Különösen látványos javulást ért el néhány ország, amiben a maastrichti kritériumok számonkérése és az euró bevezetése kétségtelenül fontos szerepet játszott.

Az egységes piac is széles körű hatással volt az árak alakulására. Az előzetes feltételezések abból indultak ki, hogy a piacok megnyitása és az élénkebb verseny következtében a hagyományos feltételezésekkel összhangban a Közösségen belül az árak közeledése, valamint az árak és a költségek kapcsolatának szorosabbá válása várható. Ez részben azt jelenti, hogy a Közösség szintjén az árak fokozottabban a költségeket tükrözik (kevésbé a vállalat monopolpiaci pozícióit), másrészt pedig az árak nyomása a költségek csökkentésére erőteljesebbé válhat. Ez inflációmérséklő hatásokban összegeződik.

A Bizottság jelentése szerint az egységes piac következtében a tagországok árszínvonala jelentősen közeledett. Az árak szóródására használt mutató 10 év alatt 21,4%-ról 1998-ra 14,4%-ra csökkent. A nagyobb verseny jóvoltából számos területen az árak abszolúte is csökkentek. A belső telefonhívások költsége 50%-kal, a nemzetközi beszélgetéseké pedig 40%-kal lett olcsóbb. A légi közlekedésben 1992 és 2000 között 41%-os költségcsökkenés mutatható ki ([European Commission, 2003](#), id. *Mikroszkóp*).

Az euró bevezetése után az EKB által kitűzött *évi 2%-os inflációs célt* ugyan nem sikerült maradéktalanul tartani, de az EU, mind az eurózónatagok, mind a kívül maradottak, 1999 után megmaradtak az inflációmentes fejlődés pályáján. Az euró bevezetése után kivételt képeztek az ún. kohéziós országok (Írország, Spanyolország, Portugália és Görögország), amelyek tartósan az eurós inflációs cél fölött teljesítettek, de a fogyasztói árak emelkedését a 3–4% közötti sávban tartották. Miután ezek alacsonyabb fejlettségi szintről indultak, az árszínvonal-konvergenciák miatt, amit maga az euró átvétele csak erősít, az árak gyorsabb növekedése természetes folyamatnak tekinthető. Az elmúlt 20 évben az ármozgások figyelemre méltó szinkront mutatnak, ami tekinthető az integrációs összefonódás egyik fontos indikátorának is. Az inflációs teljesítmény vonatkozásában, szemben a növekedéssel és a foglalkoztatással, nemcsak *sikerült az 1960-as évek elejének kedvező szintjére visszatérni*, hanem azt az EU az elmúlt években tartósan felülmúlni látszik.

4. Az ezredforduló után a kibővülésekkel az inflációs folyamatok érdemben nem módosultak. Igaz, az új tagországok eltérő szintről indultak, de egészében az 12 új tagország teljesítménye az uniós inflációs átlagokat érdemben nem befolyásolta, s ez vonatkozik az inflációs folyamat szinkronizációjára is.

Az átalakulási válság során a közép és kelet-európai országok többségét hiperinfláció (500–1000% körüli) sújtotta, s ebben csak Magyarország 1991-ben 35%-os és Csehszlovákia 51%-os csúcsinflációval képeztek kivételt. Az 1990-es évek végére gazdasági stabilizáció eredményeként az árak növekedését valamennyi átalakuló ország 10% körüli szintre szorította, s ebben csak Románia volt kivétel, ahol ezt a célt csak 2004-re érték el. A 2000 utáni években több ország (balti országok, Csehország és Lengyelország is) közel kerültek a maastrichti inflációs célok teljesítéséhez, de 2004 után a gyors gazdasági növekedések, a túlfűtött konjunktúrák, főként a balti országok esetében, az infláció újra történő felgyorsulását eredményezték. Ugyanakkor Szlovénia és Szlovákia példája bizonyítja, hogy ugyan az ezredfordulón nem voltak a többiekhez

képest előnyösebb pozícióban, az eurózónához való csatlakozás alapvetően a gazdaságpolitikai akarat függvénye, s végül is a követelmények teljesítése ennek az akaratnak a meglétén vagy hiányán múlott. Ezen az akaraton és a hiányából következő gazdaságpolitikán túl semmilyen objektív tényező nem akadályozta, hogy akár Magyarország, Csehország vagy Lengyelország 2008 körül az eurózóna tagjává váljon. A gazdasági válság recessziós-deflációs hatásai az inflációs folyamatot eddig kordában tartották.

3.4. Egyensúlyviszonyok

1973 után viszonylag nagy arányokban bomlott meg az iparilag fejlett országok *külkereskedelmi és fizetési mérlegének egyensúlya*. 1974 és 1983 között néhány év kivételével az OECD- és az EK-országok fizetési mérlege deficitet mutatott. A hiány különösen jelentős volt 1974-ben, 1976-ban és 1980–82-ben. A munkanélküliség és az infláció szintjéhez képest is nagyobb mértékű polarizáció volt tapasztalható az EK-országok között a fizetési mérlegek vonatkozásában. Miközben Franciaország és Olaszország 1973–75-ben jelentős fizetésimérleg-hiánnyal került szembe, az NSZK és a Benelux országok képesek voltak fizetési mérlegük többletét megőrizni. Az egyensúlyproblémák egyik fő oka az olajszámlák jelentős emelkedése volt, ami 1973-ról 1974-re az olajimport közel 4%-os csökkenése ellenére 11,8 milliárdról 31,5 milliárd dollárra emelkedett. Az egyensúlybomlás másrészt belső eredetű volt, a német kedvező pozíciók magyarázata az olasz, a francia és a brit viszonylatban elért jelentős, a Közösségen belüli egymás közötti kereskedelmi többlet volt.

A Közösség 1973–74-ben 14%-os, 1979–81-ben pedig 7%-os *cserearány-veszteséget* szenvedett. Bizonyos hullámzással 1973 és 1984 között Franciaország cserearányai 25,5%-kal, Spanyolországé 25%-kal, Portugáliáé 21,5%-kal, az NSZK-é 15,5%-kal, Olaszországé és Görögországé pedig 15%-kal romlottak. Ugyanakkor 1974 és 1983 között az olaj- és földgáztermelő és exportőr Egyesült Királyság cserearányai 19%-kal javultak, s gyakorlatilag azonos szinten maradtak mindvégig a földgázexportőr Hollandia esetében. A tagországok túlnyomó többségében 1984 után a cserearányok jelentősen javultak (1984 és 1991 között Németországban 16%-kal, Spanyolországban 20%-kal, Franciaországban 12%-kal és Olaszországban 18%-kal).

Az EK-országok fizetési mérlegében 1983 után javulást sikerült elérni. A külgazdasági egyensúly tekintetében a tagországok helyzete továbbra is erősen polarizált maradt, a német és a Benelux többletekkel szemben krónikus fizetésimérleg-problémák jellemezték Olaszország, Görögország és az Egyesült Királyság helyzetét. Az egyensúlyproblémák egyaránt belső és külső eredetűek voltak. Az elmúlt időszakban az EU egészében mérsékelt fizetésimérleg-hiányt mutatott, de ennek kezelése és finanszírozása nem okozott gondot.

Hasonló történelmi ívvel jellemezhetők a tagországok *költségvetési hiányai*. Az 1973 előtti mintegy 0,5%-os hiány (a GDP-ben) a tagországok költségvetésében, gyakorlatilag kiegyensúlyozott költségvetésnek minősíthető. Az olajárak robbanása és a gazdasági válság a költségvetések egyensúlyát is felborította, s az 1973 utáni időszakban a hiányok átlagos szintje meghaladta a 6%-ot. A teljesítményekben a tagországok között ilyen vonatkozásban is nagy különbségek voltak.

A *költségvetések kiegyensúlyozása*, amire az 1990-es évektől került sor, az infláció leszorítása mellett az EU másik sikertörténete. A gazdasági és monetáris unió programja

keretében folytatott szigorú stabilizációs politika ebben szintén meghatározó szerepet játszott. Az eurózána 9 országában 2000-re már költségvetési többletet érték el. 2000-ben az eurózána összesített költségvetési többlete 0,1% volt, miközben az EU egészére 0,8%-os többletet sikerült produkálni. Ebben több ország nagy privatizációs bevételei is szerepet játszottak. A 2001 utáni recesszió kedvezőtlenül hatott a legtöbb tagország költségvetésére. Németország és Franciaország a 2000-es évek elején nem képesek a Stabilitási Paktum előírásainak megfelelni, s költségvetési hiányuk tartósan meghaladja a GDP 3%-át. A nemkívánatos költségvetési hiányok is a „strukturális problémák” kifejeződése. A 2001 és 2005 közötti időszakban mind az eurózána, mind az EU költségvetési hiánya 2,4 és 3,1% (2003-as adat) körül mozgott. 2006–2007-ben a költségvetési mérlegek ismét javultak, s a hiány 2007-re már 0,6-0,7%-ra csökkent.

A 2008 utáni globális pénzügyi válság az Unió országainak költségvetésében drámai hatásokkal járt. 2008-ban a 3%-os költségvetési hiányt már az országok többsége nem teljesítette, s a balti országok és Görögország hiánya két számjegyűvé vált, míg mások közel kerültek ehhez. Az EU27-ek költségvetési hiánya 2009-re elérte a 6%-ot, 2010-re pedig a 7,3%-ot (ez becslés). Az amerikai költségvetési hiány, amely 2007-ig szintén a 3%-os szint alatt volt, 2008-ra 6%-ra ugrott, s a 2009–2010-es becslések szerint elérte a 12–14%-ot.

Romlottak az eladósodottsági pozíciók. 10 évvel ezelőtt az új tagországok adóssági szintje átlagban a GDP-jük 50%-a körül volt. A becslések szerint 2009–2011-re ez meghaladja a 80%-ot. Az EU 27-ek átlagos adóssági szintje a 2001–2002-es 60%-ról 2010-re 80% körülire emelkedett.

Az európai integráció 1973 előtti időszakát a gyors gazdasági növekedéssel, az alacsony inflációval és költségvetési hiánnyal, a gyakorlatilag teljes foglalkoztatottsággal, s mindezzel együtt az erőteljes integrációs folyamatokkal gyakran az EK fejlődése „aranykorának” nevezik. Hasonló mondható el Japánról és az Egyesült Államokról, azzal a kiegészítéssel, hogy az európai növekedési és foglalkoztatottsági viszonyok valamelyes kedvezőbben alakultak az amerikaiénál. A válság 1973 után valamennyi fejlett régiót kedvezőtlenül érintette, de ezt követően az amerikai gazdaság mind a válság mélységét illetően, mind az 1980-as évektől kezdődő konszolidációt és szerkezeti modernizációt illetően kedvezőbben teljesített. Az amerikai gazdaság különösen az 1990-es években mutatott jó teljesítményt, amikor mind a gazdasági növekedés (3,5–4% körüli) ütemével, mind a foglalkoztatás magas szintjével (a munkanélküliség 4% alá szorítása, ami amerikai viszonyok között tekinthető teljes foglalkoztatottságnak) gyakorlatilag képes volt visszatérni az 1973 előtti „aranykor” szintjéhez, miközben az alacsony inflációt és kiegyensúlyozott költségvetést egyaránt produkálta. Európa csak az utóbbi kettőben volt sikeres, míg a viszonylag alacsony növekedéssel és a magas munkanélküliséggel lemaradt amerikai riválisával szemben. Az okok komplexek, s megint vissza kell térnünk a „strukturális problémákhoz”.

4. Az EU-integráció jóléti hatásai

Nehezebb választ adni, hogy a kereskedelmi integráció mennyiben járt *hatékonysági és jóléti növeléssel*. A kérdésre többen a vámunió-elméletek segítségével próbáltak választ keresni. Az EK-n belül az 1960-as évektől számos kísérlet történt a vámunió hatásainak a kvantifikálására (J. Waelboeck, P. J. Verdoorn, F. J. M. Meyer zu Sclochten, James Meade, Béla Balassa stb.). Az egymással össze nem hasonlítható és egymásnak gyakran szögesen ellentmondó

eredményekből mégis kiderül az, hogy az EK vámuniójával kapcsolatosan feltételezett hatások kimutathatóak. Más kérdés, hogy ezek az önmagukban vitatható elemzések végül is kiábrándítóan minimális integrációs hatásokat mutattak ki. Scitovsky és Verdoorn számításai alapján például arra az eredményre jutottak, hogy a vámunióból származó nyereségek a tagországok bruttó nemzeti termékének mindössze 0,05%-át tették ki. Az 1960-as évekre vonatkozó egyéb számítások sem hoztak ki többet, mint a GDP 0,5%-át. Pedig ebben az időszakban érvényesültek a legdinamikusabban a kereskedelmi hatások.

A nagyon alacsony nyereségek az EK esetében azzal magyarázhatóak, hogy viszonylag alacsony vámfalak leépítésére került sor. Ezek mellett a potenciális komparatív előnyöket már korábban nagyrészt kihasználták. A dinamikus előnyök komplex figyelembevételével nyilván sokkal nagyobb nyereségeket lehetne kimutatni. Ezt egyértelműen indikálják az egységes piaccal és a monetáris unióval kapcsolatos hatáselemzések.

A vámok leépítése lehetővé tette a potenciális (statikus) komparatív előnyök kihasználását, aminek alapján a tagországok gazdaságának összefonódottsága fokozódott. Az EU vámunióhatásainak elemzésére számos empirikus tanulmány készült, amelyek ugyan szoros kapcsolatot mutattak ki az Unió kialakítása és a kereskedelem növekedése között, de a nyereségeket illetően meglehetősen ellentmondásos eredményekre jutottak. A piaci integráció szerepére utal, hogy becslések szerint 1970-ben a belső feldolgozóipari kereskedelem mintegy 30%-a a kereskedelemteremtésnek, vagyis a drágább hazai termelés importtal való kiváltásának volt tulajdonítható (Müller és Owen, 1989).

Az elemzésekben kiemelt figyelmet kap az *integráció és gazdasági növekedés összefüggése*. A statikus hatásokon túl ez lehetővé teszi dinamikus hatások számbavételét is. Az első kísérletet ilyen irányban Béla Balassa teszi, de ki kell emelni az A. J. Marques-Mendes vagy R. Baldwin által végzett számításokat. A modellek abból az egyszerű összefüggésből indulnak ki, hogy az export növekedése a termelés növekedését idézi elő nemcsak az exportáló országokban, hanem az import növekedésén keresztül a partnerországokban is. A kereskedelmi multiplikátor nagyságát valamennyi országban az importtal szembeni jövedelemrugalmasság határozza meg.

Richard Baldwin az integráció kettős hatását különbözteti meg a gazdasági növekedésre. Egyrészt a középtávú hatást, miszerint a jövedelmek növekedése közvetlenül lökést ad a megtakarításoknak és a beruházásoknak. Másrészt hosszú távú hatásokról beszél, ami a beruházási ráták emelkedésén keresztül az egész gazdaságot dinamizálja (Baldwin, 1989). 1958 és 1970 között például a beruházási ráták a hatok GDP-jében 21%-ról 25%-ra nőttek. Ezt követően a válság hatására a beruházási ráták is visszaestek. „Abból kell kiindulni, hogy a hatékonyság növelésével az integráció következtében a jövedelmek emelkednek. Ha azonban feltételezzük, hogy a nemzeti jövedelemben a megtakarítások és a beruházások aránya állandó, a nagyobb jövedelmek még több megtakarításhoz és beruházáshoz vezetnek. Az eredmény a tőkeállomány növekedése, ami a kibocsátás és ezen keresztül a megtakarítások és beruházások további növekedését idézi elő. Kialakul a növekedés önmagát erősítő köre” (El-Agraa, 2004: 139). Baldwin becslései a növekedési hatásokat illetően meghaladják a hasonló számításokat, beleértve a Cecchini-jelentés előrejelzéseit is.

Összefoglalásképpen megállapítható, hogy a különféle becslések és számítások szerint az EK-ban „az integráció a feldolgozóiparban jelentős nettó kereskedelemteremtést eredményezett, és sokak szerint külső kereskedelemteremtéssel járt együtt. Bár a Közös

Agrárpolitika a mezőgazdasági termékek vonatkozásában nettó kereskedelemeltérítésre vezetett, ez lényegesen kevesebb volt, mint a feldolgozóipari kereskedelemteremtés. A gazdasági jólét tehát növekedett mind az EK, mind az EFTA létrehozása és későbbi kibővülése következtében. Továbbá a nyereségek még nagyobbak tűnnek, ha nemcsak a statikus, hanem a dinamikus hatásokat is figyelembe vesszük. Ezeknek a hatásoknak a mérésére irányuló kísérletek az EK számára jelentős mértékű nyereségeket mutatnak, amelyek mennyiségileg sokkal nagyobbak, mint a forrásallokációs hatások. A nagyobb termelési méretekből származó költségmegtakarítások a terméket gyártó cégek termelését nemcsak a kereskedelem arányában, hanem egészében érintik. Hasonlóképpen, a megnövekedett versenyből származó hatékonysági nyereségek potenciálisan a termelési bázisnak a kereskedelemben kerülőnél lényegesen nagyobb részében jelentkeznek. Az integráció a cégek átstrukturálását eredményezi azon keresztül, hogy kihasználják a nagyobb piacokból származó előnyöket és igyekeznek megbirkózni az új verseny által előidézett kihívásokkal” (EL-Agraa, 2004: 141).

5. A monetáris integráció költségei és haszna

Az integráció alakulását, és a tagországok gazdasági teljesítményét a gazdasági és monetáris unió nagymértékben befolyásolja. Az EMU-ból származó *előnyök sokirányúak*, s az integrációs folyamat és a gazdaság valamennyi szférájára hatással vannak. A monetáris uniónak ugyanakkor a költségei, mint láttuk, elsősorban a nemzeti gazdaságpolitikák mozgásterének szűkülése kapcsán jelentkeznek, ami egyes szektorokat és gazdasági szereplőket kedvezőtlenül érinthet. A közös vagy egységes valutára való áttérésnek önmagában számottevő technikai, bár egyszer jelentkező költségei vannak (nemzeti pénzek lecserélése, számítógépek vagy pénztárgépek átállítása stb.). Feltehető, hogy az új egységes valutára való átállás inflációs hatásai (az árak felfelé kerekítése) is egyszeriek.

A monetáris unió számos *mikro- és makrogazdasági előnnyel* jár, miközben a költségeket sem lehet elhanyagolni. A hatásokat a gazdasági élet főszereplőire (vállalatok, munkavállalók, háztartások, pénzpiacok és állam) vizsgálják a gazdaságpolitika három hagyományos dimenziójában: a mikrogazdasági hatékonyság (optimális forrásallokáció, költségmegtakarítás stb.), a makrogazdasági stabilitás (infláció, termelés, növekedés és foglalkoztatottság), valamint a hatások megoszlása az országok és régiók közötti összefüggésben.

A főbb mikrogazdasági előnyök és költségek:

- A nominális árfolyamok ingadozásának megszűnése, az árfolyam-bizonytalanság és az árfolyamkockázat kiküszöbölése előnyös az üzleti környezet, valamint a beruházások alakulása szempontjából. Ez hozzájárul a kereskedelem bővüléséhez, „kereskedelemteremtő” hatásai vannak, s a tőkeforrások olcsóbbá válásával és nagyobb mobilitásával kedvezőbbé teszik a beruházásokat és a fejlesztést. „Minden üzletember, aki nemzetközileg kereskedik, ismeri a hedging korlátait: a valutakockázat korlátozott formáit fedi le korlátozott időszakra, és költséges. A bizonytalanság és a kiadások e keveréke azt jelenti, hogy a lebegő árfolyamok megadóztatják a kereskedelmet” (*The Economist*, 1993. október 23.). Számos modellszámítás azt mutatja, hogy az árfolyam-változékonyság (exchange rate volatility) rendkívül erőteljes negatív hatással van a kereskedelemáramlásokra, ami azt jelenti, hogy az egységes valutából jelentős pozitív hatások származhatnak. Frankel számításai

szerint, ha az 1980-as évek jellemző árfolyam-ingadozásokat kiküszöbölték volna, az a belső EU-kereskedelmet 14,2%-kal növelte volna meg (Frankel, 1997).

- Az árfolyamváltozások lehetősége bizonytalanná teszi a kapcsolatokat a beruházási javak beszerzése vagy a fogyasztó szempontjából egyaránt. Emiatt gyakran a drágább, de a biztosabb hazai szállítót részesítik előnyben. Ez akadályozhatja a szorosabb termelési (alkatrész) kooperációt, és az árfolyamok bizonytalansága miatt a költségek pontos kalkulációja is nehezebb. Több európai nagyvállalat (Ford vagy Bosch) szerint az üzemek, a termelő bázisok allokációjában és megválasztásában az árfolyamváltozásokkal kapcsolatos várakozások mindig fontos szerepet játszottak. A monetáris integráció tehát *fontos integratív tényező lehet a reálgazdaság szférájában*.
- Az egységes valutában kifejezett áru- és szolgáltatásárak javítják az „*árak átláthatóságát*”, ami előnyös a forrásallokáció és a fogyasztói mérlegelés szempontjából, megkönnyíti az üzleti döntéseket és kalkulációkat, növeli a kereskedelmet és a versenyt. Csökkennek az információs költségek és az árdiskrimináció. Mindennek alapján az árak közeledése várható.
- A megnövekedett pénzügyi biztonság lehetővé teheti a bankok és a részvénytőzsványi piacok által követelt általános kockázati prémiumok és ezen keresztül a *kamatlábak mérséklését*, aminek következtében több juthat beruházásra és növekedésre. A stabilabb és alacsonyabb kamatlábakból különösen hasznot húznak a kamatérzékeny szektorok (pl. ingatlanpiac, építőipar vagy a fogyasztói szolgálat).
- A kötvény- és tőkepiacok integrációjával javul a likviditás, a nagyobb pénzpiac *olcsóbb, hosszú távú kölcsönlehetőségek* nyílnak meg. Ez különösen a tőkeintenzív szektorok fejlődési lehetőségeit és versenyképességét javíthatja.
- Az egységes valuta bevezetése következtében az átváltásokkal kapcsolatos *tranzakciós és konverziós* költségek jelentősen csökkennek (az utóbbiak egymás között gyakorlatilag megszűnnek). Ez előnyös a vállalatoknak, a magánszemélyeknek vagy a turistáknak egyaránt. A bankok ezzel fontos bevételi forrást vesztenek, de a kibővült pénzpiac nagyobb a lehetőségük ezeknek a veszteségeknek a kompenzálására.

Az EU-ban az egységes valuta bevezetése következtében az átváltásokkal kapcsolatos konverziós költségek jelentős csökkenését a Közösség GDP-jének mintegy 0,5%-ára (évi 13–19 milliárd ECU) tették. A Bizottság becslései szerint évente mintegy 200 millió olyan határon keresztüli átutalásra került sor, amely egyenként kevesebb mint 2500 ECU-t tesz ki. Az EU Fogyasztóvédelmi hivatala szerint a határon keresztüli átutalásokat terhelő illetékek átlagosan hússzorosan haladták meg az országon belüli átutalások illetékeit. Számos kisvállalkozást az tart vissza a határokon keresztüli kereskedelemről, akár az export, akár az import terén, hogy a kapcsolódó pénzügyi átutalások bankilletékei egyszerűen elvithetik a nyereséget.

A monetáris integráció makrogazdasági előnyei és költségei:

- Az EMU terve hozzájárulhat az *árstabilitáshoz és az inflációs ráták közelítéséhez*, aminek fontos feltétele a központi bank függetlensége, valamint az inflációs várakozások mérséklése a monetáris integráció világosan rögzített programjának meghatározásán keresztül. Az eurózóna 10 éves inflációs teljesítménye (2,2%-os átlaginfláció) arra utal, hogy a várakozások nagyrészt teljesültek.

- A monetáris unióban való részvétel egyik legnagyobb horderejű haszna a *dezinflációs politika költségeinek jelentős mérséklődése*. Ugyanakkor a dezinflációs politika miatt a seigniorage bevételek jó része elmarad. Ez főként a korábban magas inflációs országokat érinti. Az EMU-ban való részvétellel egyrészt javul az adórendszer hatékonysága, másrészt a kamatlábak nominális konvergenciája miatt csökkennek az állami költségvetés finanszírozásának terhei. A csökkenő kamatlábak következtében *olcsóbbá válik az államadósságok finanszírozása*, ami nagyobb megtakarítás azzal szemben, hogy a kormányoknak nem lesz lehetőségük pénznyomásra.
- A monetáris uniótól a *makrogazdasági teljesítmények javulását* várják. A költségmegtakarítások és a dinamikus hatékonysági előnyök nagyobb gazdasági növekedésben összegeződnek, ami javíthatja a foglalkoztatási lehetőségeket. A nagyobb és integráltabb piacon műszaki és szerkezeti modernizációs kényszerek keletkeznek, s ebből számottevő hasznok származnak. A monetáris integráció következtében javulhat az unió globális versenyképessége. Az árstabilitás és a jövedelmek emelkedése alapján egészében nő a jólét.
- A monetáris integráció sikerének alapja a költségvetési stabilitás, de egyúttal hozadéka is. A szigorú monetáris és költségvetési politika ára ugyanakkor a strukturális gyengeségekkel küzdő országokban a nagyobb munkanélküliség és a lassúbb növekedés lehet. Normális körülmények között a költségek elsősorban rövid távon merülnek fel, míg a hosszabb távú szerkezetátalakító és hatékonyságjavító hatások alapján az Unió mérlege nagy valószínűséggel pozitívnek bizonyulhat. A strukturális reformok eltérő ütemei miatt erre ez ideig nehéz válaszolni.
- A monetáris integráció legnagyobb „árának” a *nemzeti gazdaságpolitikai autonómiák és kompetenciák szűkülését* tekintik. A monetáris unió a monetáris politika integrálásával jár együtt. Az árfolyam- és a kamatláb-politika ezzel kikerül a nemzeti hatáskörökből, és egységessé válik. A nemzetgazdaság vagy egyes szektorainak és régióinak a védelmére vagy segítésére ezeket az eszközöket külön nem lehet felhasználni. Sokan rámutatnak, hogy kis és nyitott gazdasági országok esetében a nemzeti monetáris politika autonómiája illuzórikus. Aggályként merül fel, hogy az elmaradottabb országok uniformizált kamatlábak mellett hogyan lesznek képesek a belátható időn belüli felzárkózáshoz szükséges növekedési „többletet” hosszú időn keresztül elérni. Ez reális megfontolás a KKE-i országok EMU-s csatlakozása kapcsán. Ugyanakkor a monetáris unióból eredő alkalmazkodási kényszerek ezért kárpótolhatnak. A gazdaságpolitika más eszközei megmaradnak, ami jelentős manőverezési lehetőséget adhat.

Regionális vagy közösségi hatások:

- Az egységes valuta bevezetésével jelentősen csökkennek a *hivatalos központi banki nemzetközi tartalékok*, miközben az egységes valuta nemzetközi forgalmi eszköz és tartalék szerepéből jelentős nyereségek származhatnak.
- Az euró mint egységes valuta nemzetközi forgalmi eszközzé válhat, s távlatilag egyenlő alapon versenyezhet a dollárral és a jennel. Ha az EU külső kereskedelem 10%-ában a dollárról áttérnének az eurószámlázásra, akkor az euró iránti tranzakciós igény 60 milliárd dollárral bővülne. A közösségen kívüli nemzetközi eurótartalékok várhatóan nőnek, az euró nem európaiak általi használatából származó nyereségek elérhetik a 35 milliárd dollárt. A Közösség jelentősen csökkentheti a hivatalos központi banki

nemzetközi tartalékok összegét (esetleg mintegy felére), amivel kapcsolatos megtakarítás 200 milliárd dolláros (160 milliárd eurós) nagyságrendre becsülhető.

- EMU eredményeként nő a *Közösség-jelenléte és befolyása a nemzetközi pénzügyi fórumokon*. A résztvevők számának csökkenése következtében (a G7-ekből gyakorlatilag G4-ek lehetnek) javulhat a koordinációk hatékonysága. Az EMU a kiegyensúlyozott „tripoláris monetáris rendszer” fontos pillére lehet.

- Az EMU eredményeként csökkenhet a közösségi országok gazdaságának függése a *cserearány-változásoktól*. A korábbi külkereskedelemnek jelentős hányada belkereskedelemmé válik, s ezen a belső piacon árak és azok mozgása közeledik egymáshoz. Az integráltabb uniónak jobb a pozíciói a nemzetközi kereskedelmi feltételek alakítása szempontjából mind a vállalatok szintjén, mind a kedvezőbb kereskedelmi szerződések elérése vonatkozásában. Ez különösen a kisebb országok (pl. a jövőben Magyarország) számára hozhat előnyöket.

- A monetáris integrációnak jelentős *jövedelem-újraelosztó hatásai* lehetnek. A szigorú stabilizációs kényszerek eltérően érinthetnek egyes társadalmi rétegeket, s ez vonatkozik a munkanélküliségre is. A monetáris uniótól leginkább a *regionális különbségek* növekedését feltételezik. Ezek a hatások eltérően érintik az országokat, egyes fejletlenebb országok egészében lemaradó régióknak minősülhetnek. Ez régiós szintű kiegyenlítő („kohéziós”) mechanizmusokat igényelhet.

Ellentétben az 1992-es egységes belső piaccal (Cecchini-jelentés), az EMU nettó hatásainak számszerűsítésére nem készültek átfogó összesítések. A gazdaságpolitikák főbb prioritásait, így főként a hatékonyságot, a stabilitást és az egyensúlyt illetően, az összehatások és az EMU összesített mérlege pozitívnek tűnik. Mint a Bizottság jelentése összegezeként megállapítja: „Az EMU, hasonlóan 1992-höz, pozitív összegű játék (a positive-sum game)” (*One Market, One Money*, 1990: 9). A Bizottság szerint összességében az EMU-ból származó nyereségek elérhetik a GDP 0,5%-át.

A monetáris integrációnak a makrogazdasági teljesítményre gyakorolt hatásairól az első 10 év tapasztalatai alapján nehéz egyértelmű következtetéseket levonni. Ha az infláció egyes években át is lépte az EKB által megszabott 2%-os plafonját, az inflációmentes (3% alatti áremelkedések) fejlődés célját sikerült elérni. Hasonló a helyzet a költségvetési egyensúlyokkal. Az EU az ezredforduló után visszatért a közel kiegyensúlyozott költségvetések állapotához, annak ellenére, hogy úgy tűnik, néhány ország erőfeszítései ellenére sem volt képes a Stabilitási Paktum által megadott 3%-os plafont tartani. A növekedésben és a foglalkoztatási viszonyok alakulásában javulás nem következett be, de nem bizonyítható, hogy ez az euró bevezetésének következménye lenne. Az euró a 2007 utáni pénzügyi válságban inkább védelmet jelentett a tagországok számára, bár a rugalmas alkalmazkodásnak (árfolyam-leértékelés) akadályát képezte. Az egyes országok gazdasági nehézségei (Görögország) nem az euróból, hanem az adott országok rossz és felelőtlen gazdaságpolitikájából következtek. A tagországi válságok visszahatottak az euró árfolyamára, de az euró vagy az eurózóna összeomlására vonatkozó jóslatoknak nincsen reálisa alapja. A tagországok reálgazdasági összefonódása (integrációja) már olyan szintet ért el, ami mellett a jelenlegi európai pénzügyi rendszer összeomlása elfogadhatatlanul nagy költségekkel járna. Lehet, hogy a jövőben is szükség lesz mentőakciókra, de azok sikeréhez valamennyi tagországnak alapvető érdeke fűződik.

6. A kohéziós politika hatékonysága

Nagy Sándor Gyula

6.1. Az Európai Unió kohéziós politikája

6.2. A regionális/kohéziós politika hatékonysága

6.3. A közösségi kohéziós politika kritikája és a reformjavaslatok

6.1. Az Európai Unió kohéziós politikája

Az Európai Unió kohéziós politikája ugyan jelentős részben a regionális politikához kapcsolódik, de hatékonyságának elemzését szélesebb értelemben kell megközelítenünk. A kohéziós politika elsődleges célja az európai régiók fejlettségi szintjei közötti gazdasági és társadalmi különbségek mérséklése. A kohéziós politika jövőjéről szóló vita során egyetértés mutatkozik a szakértők, a tagállamok és az európai intézmények között, hogy a szakpolitikának az EU teljes területét le kell fednie, mivel a kohéziós politika nem pusztán a szolidaritás eszköze, de egyben az európai régiók belső fejlődési lehetőségeinek előmozdítására is törekszik (Ötödik Kohéziós Jelentés, 2008).

A kohéziós, így azon belül a regionális politika reformjára és jövőjére vonatkozó elképzelések azonban nem értelmezhetőek anélkül, hogy megértenénk az EU regionális politikájának múltját és jelenét. A fejezet célja nem az, hogy bemutassa a kohéziós és regionális politika történelmi fejlődését, közösségi és haza intézményrendszerét valamint a közös költségvetésben játszott szerepét, hanem hogy feltárja ezen szakpolitika hatását és működésének hatékonyságát.

A kohéziós politika pénzügyi hátterét a *Strukturális Alapok* adják:

Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA) a következő területeken nyújthat támogatást:

- Termelő beruházás, amely hozzájárul a fenntartható munkahelyek teremtéséhez és megőrzéséhez, elsősorban a kis- és középvállalkozásoknak (KKV-k) nyújtandó közvetlen befektetési támogatás révén;
- infrastruktúrába történő befektetés;
- az endogén potenciál fejlesztése a regionális és helyi fejlesztést támogató intézkedések révén. Ezen intézkedések magukban foglalják a vállalkozásoknak, különösen a KKV-knak nyújtott támogatást és szolgáltatásokat, finanszírozási eszközök – például kockázati tőke, kölcsön- és garanciaalapok, helyi fejlesztési alapok, kamattámogatás – létrehozását és fejlesztését, valamint a régiók, városok és az érintett társadalmi, gazdasági és környezetvédelmi szereplők hálózatosodását, együttműködését és tapasztalatcseréjét.

Európai Szociális Alap (ESZA) a következő területeken nyújthat támogatást:

- A munkavállalók, vállalkozások és vállalkozók alkalmazkodóképességének növelése a gazdasági változásokra való jobb felkészülés és azok pozitív kezelésének javítása céljából;

- az álláskereső és inaktív személyek munkavállalásának és tartós munkaerő-piaci jelenlétének javítása, a munkanélküliség – különösen a tartós és az ifjúsági munkanélküliség – megelőzése, az időskori aktivitás és a munkában eltöltött idő meghosszabbításának ösztönzése, valamint a munkaerő-piaci részvétel fokozása;
- a hátrányos helyzetű személyek társadalmi befogadásának erősítése a foglalkoztatásban való fenntartható integrációjuk céljából és a munkaerő-piaci megkülönböztetés valamennyi formája elleni küzdelem;
- a humántőke fejlesztése az oktatási és képzési rendszerek reformjainak kidolgozása és bevezetése a foglalkoztathatóság fejlesztése érdekében, a munkaerő-piaci igényekhez igazodó alapfokú oktatás, szakmai oktatás és képzés kialakítása, valamint az oktatószemélyzet szakmai készségeinek folyamatos korszerűsítése az innováció és a tudásalapú társadalom megvalósítása céljából;
- a releváns transznacionális, nemzeti, regionális és helyi szintű érdekelt felek – például szociális partnerek és nem kormányzati szervezetek – hálózatba szerveződésén keresztül partnerségek, egyezmények és kezdeményezések előmozdítása a foglalkoztatás és a munkaerő-piaci integráció területére vonatkozó reformokra való ösztönzés érdekében.

Kohéziós Alap a következő területeken nyújthat támogatás:

- Transzeurópai közlekedési hálózatok (különösen a kiemelt projektek);
- környezetvédelem a környezetvédelmi politikai és cselekvési program alapján meghatározott közösségi prioritások körében. Ebben az összefüggésben az Alap beavatkozhat olyan, a fenntartható fejlődéssel kapcsolatos területeken is, amelyek egyértelmű környezeti előnyökkel járnak, nevezetesen:
 - az energiahatékonyság és a megújuló energiák;
 - valamint a transzeurópai hálózatokon kívüli közlekedési szektorban a vasúti, folyami és tengeri közlekedés, az intermodális közlekedési rendszerek és kölcsönös átjárhatóságuk, a közúti, tengeri és légi közlekedés irányítása;
 - a tiszta városi közlekedés és a tömegközlekedés.

Az Európai Unióban 2007 óta a régiók a Strukturális Alapokból három cél mentén kaphatnak támogatást:

1. A „konvergencia”-cél alá azok régiók esnek, ahol a *vásárlóerő-paritáson mért, egy főre jutó bruttó nemzeti termék (GDP) alacsonyabb, mint a közösségi átlag 75 %-a*. A közösségi átlag csökkenéséhez kapcsolódó, az Európai Unió bővítését követően fellépő statisztikai hatás által érintett régiók átmeneti (phasing-out) támogatásban részesülnek. A „konvergencia” célkitűzés által érintett azon tagállamok, amelyek esetében az egy főre jutó bruttó nemzeti jövedelem (GNI) alacsonyabb, mint a közösségi átlag 90%-a, részesülnek a Kohéziós Alap támogatásából (az ERFA, az ESZA és a Kohéziós Alap támogatja.)
2. A „regionális versenyképesség és foglalkoztatás” a Közösségnek a „konvergencia”-célkitűzés által nem érintett területeire vonatkozik. Támogatást nyújt az ERFA és ESZA a szerkezetváltást és a foglalkoztatást segítő regionális programok számára. Egyedi átmeneti, bevezető jellegű támogatásban (phasing-in) részesülhetnek azok a régiók, amelyek a 2000–2006-os programozási időszakban még az 1. célkitűzés

alá estek, de már átlépték az EU 15-ökhöz képest is a jogosultsági küszöböt. Vagyis más 2. célkitűzés alá eső régiókhoz képest több támogatást kaphatnak.

3. Az „európai területi együttműködés” célkitűzés olyan belső és egyes külső szárazföldi határok mentén fekvő régiókra és a Közösség NUTS 3-szintű, a tengeri határok mentén fekvő, egymástól legfeljebb 150 km távolságra található valamennyi régióra, transznacionális együttműködésre alkalmas térségekre vonatkozik, amelyeket az integrált területi fejlődés, az interregionális együttműködés és tapasztalatcsere támogatását előmozdító intézkedésekre tekintettel állapítottak meg. Ehhez az ERFA biztosítja a támogatást.

Az Európai Unió működését általában, valamint a szakpolitikákat is általános (pl. esélyegyenlőség, fenntartható fejlődés, szubszidiaritás) és specifikus *alapelvek* határozzák meg.

Addicionalitás (társfinanszírozás): Programszintű jelentése: az EU által nyújtott támogatás csak addicionális jellegű lehet, vagyis nem kiváltani kell vele a hazai forrásokat, hanem ki kell egészíteni azokat.

Projektszintű jelentése: egy nyertes pályázó számára sem lehetséges, hogy az EU-forrás kizárólagos finanszírozója legyen egy projektnek. A végső kedvezményezettnek mindig hozzá kell járulnia önrésszel a projekt megvalósításához.

Koncentráció: A támogatásokat nem szabad elaprózni, szétforgácsolni, azokat földrajzilag és szakpolitikailag koncentráltan, a legfejletlenebb régiók felzárkózását, a versenyképesség és foglalkoztatás növelését elősegítve kell felhasználni.

Partnerség: Programszintű jelentése: A célokat a Bizottság és az adott tagállam közötti szoros együttműködés keretében valósítják meg. A tagállamnak törekednie kell a partnerségre az illetékes regionális, helyi, városi és egyéb közhatóságokkal, a gazdasági és társadalmi partnerekkel és a civil (nem kormányzati) szervezetekkel.

Projektszintű jelentése: az uniós forrásra pályázóknak projektenként eltérő módon és formában, de törekedniük kell a projektjük által érintett állami intézményekkel, az érintett személyeket vagy térséget, ill. célokat képviselő (civil) szervezetekkel az együttműködésre.

A partnerség elve kapcsán nem kerülhetjük meg a decentralizáció és az ezzel kapcsolatos decentralizált döntéshozatal fogalmát. A decentralizáció azt jelenti, hogy a feladatoknak és a felelősségnek a korábbinál szélesebb körben történő megosztására, a partnerség kiszélesítésére kell törekedni, továbbá azt, hogy a konkrét program kidolgozását az egyes tagállamoknak és nem a brüsszeli központi intézményeknek kell elvégezni.

Programközpontú megközelítés: Komplex fejlesztési programot kell készíteni minden tagállamnak, hogy ezáltal az alapok célkitűzéseit többéves programozási rendszer keretében

valósítsa meg. Magyarország esetében 2004–2006 között ezt a Nemzeti Fejlesztési Terv, 2007–13 között az Új Magyarország Fejlesztési Terv szolgálta.

6.2. A regionális/kohéziós politika hatékonysága

6.2.1. Elméleti és módszertani keretek

6.2.2. Tagországi „jó” és „rossz” gyakorlatok

6.2.1. Elméleti és módszertani keretek

A fejlesztési tervek kivitelezésének értékeléséhez nem elég az a mennyiségi megközelítés, hogy határidőben és szabályszerűen elköltöttük-e a rendelkezésre álló keretet. Sokan ugyanis kizárólag így értékeli a hatékonyság fogalmát. Az elemzők egyöntetű véleménye szerint azonban az ilyen típusú hatékonyságmegközelítés nem elég, és szükség van a minőségi tartalom vizsgálatára is, melyet *eredményességnek* vagy *hatásosságnak* szoktak nevezni. Ezért szükséges mind az intézményrendszernek, mind a független elemzőknek azt kutatni, hogy milyen hatásos volt a projekt, volt-e és ha igen, mekkora a hozzáadott érték, a tovagyrúzó (spill-over) hatás. Valóban érdemes volt-e az európai és hazai adófizetők pénzéből támogatni a projektet?

Az eredményesség mérésére elvileg a program- és projektszinten is rendelkezésre álló indikátorok hivatottak. Azonban az Állami Számvevőszék és más független kutatások is azt mutatják, hogy a jelenlegi indikátorrendszer nem működik megfelelően, nem tudja megbízhatóan mérni a projektek és ezáltal a programok eredményességét. „Az NFT sikerességének, a további forrásvesztés elkerülésének feltétele a megfelelő arányú abszorpció (a források közel 100%-os hatékonyságú felhasználása) mellett a szabályos és eredményes felhasználás és zárás megvalósítása. A programok (indikátorok) teljesülésének részletes kiértékelése és elemzése csak a záráshoz kapcsolódóan valósul meg, néhány kiemelt indikátor vizsgálata kapcsán azonban jól láthatóak az indikátorrendszer gyengeségei (melyre már a korábbi évek jelentései is rámutattak), illetve a tervezett értékektől való (időnként jelentős) elmaradás” (ÁSZ, 2009). Az indikátorrendszer gyengesége és hiányossága teszi szükségessé azokat a független, tudományos kutatásokat, amelyek egyes programok vagy prioritások hatékonyságát és eredményességét mérik.

A Budapesti Corvinus Egyetem OTKA-kutatócsoportjában több felmérés is készült az NFT különböző pályázati kiírásainak működéséről, hatékonyságáról és eredményességéről. A ROP 1.2 és a GOP 2.1.1 pályázati kiírások nyertesei körében végzett kutatások azt mutatták, hogy az uniós támogatásokat hatékonyan és szabályszerűen költötték el a végső kedvezményezettek, azonban az eredményesség már nem volt bizonyítható. A kutatások eredményei rávilágítottak a monitoringrendszer gyengeségére, az intézményrendszer és az eljárásrend túlbürokratizáltságára és a pályázók egy körének „nyerészkedési hajlamára”, valamint a kohéziós politika egyik legnagyobb és eddig feloldatlan dilemmájára, miszerint bürokratikus és szigorú ellenőrzés mellett minden pályázót potenciális csalónak kell-e tekinteni, megkeserítve ezzel a törvénytisztelő vállalkozók, önkormányzatok és civilek életét, vagy egyszerűsített rendszer mellett a visszaéléseket utólag kell felderíteni, ezáltal megkönnyítve a becsületes pályázók dolgát, viszont növelve a visszaélések valószínűségét.

6.2.2. Tagországi „jó” és „rossz” gyakorlatok

Az Európai Unió régi tagállamainak gyakorlatai sok hasznos információt tartogatnak Magyarország számára. Nem csupán az intézményrendszer működésére tekintettel találunk kitűnő vagy elrettentő példákat, hanem a támogatási rendszer működésének szabályozására, a fejlesztéspolitikai elképzelésekre, a HR-menedzsmentre, illetve projektmenedzsmentre vonatkozóan is.

A nemzetközi gyakorlatból az intézményrendszeri modellbe átemelhető egyik legfőbb elem alapvetően a *közreműködő szervezetek működését* érinti, a másik a *rendszer pályázóbarátként való kezelését* segítő regionális ügynökségek vagy pályázati tanácsadó központok létrehozására vonatkozik. Az ügynökségek feladatainak kialakításánál figyelembe kellene venni az olasz, német és skandináv modellt. A svédországi megyei adminisztratív testületeken belül működő különböző döntő csoportok és a régiókon átnyúló projektek esetében az ún. regionális döntő csoportok, a németországi „második szintű közreműködő szervezetek”, az ún. „üzleti partnerek”, illetve az olasz „fejlesztési ügynökségek” létrehozásakor mindig ugyanaz a cél lebegett az intézményrendszer felállítóinak szeme előtt: a támogatásokkal kapcsolatos döntéshozatal – illetve annak előkészítése – regionális szinten a pályázókhoz minél közelebb történjen, és minél jobb projektötletek generálódjanak. Ezt ingyenes vagy kedvezményes tanácsadással segítik, hogy hatékony és hatásos legyen a támogatások felhasználása, valamint hogy a pályázók minél gyorsabban hozzájussanak a támogatásokhoz.

Módszertani javaslatként alapvetően az ír és a brit „best practice”-ek, jó gyakorlatok ajánlhatók mindenki figyelmébe. Az ír FÁS és a brit ECOTEC példája azt mutatja, hogy a versenyeztetés – mind közreműködő szervezeti, mind ügynökségi szinten – hatékony, számon kérhető és sikeres működést eredményezhet. Azzal a komoly feltétellel, hogy a kiválasztási folyamat legyen megfelelő. A közreműködő szervezetek feladatainak koncentrálása, egy kézben hagyása szintén gyors és pályázóbarát működéshez vezet, a már említett megfelelő kiválasztási folyamat függvényében. Itt a koncentráció egyben azt jelenti, hogy több prioritás, illetve intézkedés esetében képes ugyanaz a közreműködő szervezet eljárni, és a szakmai és ellenőrzési feladatok ellátását nem osztják meg több szereplő között, hanem egyazon intézmény kezében összpontosítják. Kiemelkedő továbbá Belgium példája, ahol a regionális programokat területi elven, az egyes célkitűzésekre koncentrálnak alakították ki, tehát nem szektorális megközelítésben, mint Magyarország esetében. A közreműködő szervezetek feladatát úgynevezett „Task Force”-ok látják el, amelyek a nyertes pályázatok kiválasztásában is segídeknek. A Task Force-ok közül – a magyar gyakorlattól eltérően – több szervezet magántulajdonban van.

Németország esetében jelentős eltérés mutatkozik a magyar rendszerhez képest, ez pedig a kétszintű közreműködő szervezeti felosztás. Ez újabb szint megjelenését jelenti a rendszerben, mert egyrészt tovább bonyolítja a pályázati rendszert, viszont a potenciális pályázók számára egyszerűsíti a támogatásokhoz való hozzájutást az egyablakos pályázatkezeléssel, illetve a helyi szinten megjelenő intézmények működésével. Brandenburgban az irányító hatóság a tartományi Pénzügyminisztérium felelős a program hatékony és előírászerű lebonyolításáért. A feladatok sokrétűsége miatt megállapodás született a tartományi Pénzügyminisztérium és további három, az operatív program irányelveinek átültetésében illetékes minisztérium (intézkedésgazda) között, hogy az alapspecifikus programokat három ún. alapirányítóra ruházzák át. Ezek az első szintű közreműködő szervezetek. Ennek ellenére a pályázatok konkrét elbírálásában a fenti hivatalok nem vesznek részt (Nagy 2007).

Portugáliában a 2000–2006-os programozási időszakban a projektkiválasztási rendszerek működéséből meríthetők hasznos tapasztalatok. A pályázati kiírások kihirdetése után a projektek benyújtása folyamatosan, az év bármely időszakában megtörténhet. A több évig változatlan rendszer az új fejlesztési ötletek felszínre kerülésére vagy a meglévők adaptálására is kellő lehetőséget ad. A vállalkozásoknak szóló támogatási konstrukciók esetében leggyakoribbnak a folyamatos benyújtású, de szakaszos elbírálású pályázatok tekinthetőek. Az adott periódusban benyújtott pályázatok közül lefölözéses alapon csak a legjobb értékelést kapott elképzelések kapnak támogatást, ugyanakkor a többi projektjavaslat automatikusan bekerül a következő szakasz bírálati körébe is – így elkerülhető az egyes időszakok közötti nagyobb projektminőség-ingadozás.

Ugyanakkor rossz gyakorlatként említhető különböző okokból Görögország '80-as és '90-es évek alatti forrásfelhasználása, valamint Bulgária esete. A görög támogatási rendszerben a 1994–99-es tervezési időszakban a legjelentősebb probléma a monitoring és a menedzsment területén hiányosságok merültek fel. Ezek hozzájárultak ahhoz, hogy számos projekt esetében késések, költségútlépések léptek fel, valamint kevesebb outputtal zárultak. Az okok összetettek:

1. Az irányító hatóságoknál nem megfelelő képzettségű személyeket alkalmaztak.
2. Sok esetben nem voltak előre megadott világos célszámok és indikátorok, amelyek mérték volna a projekt sikerességét.
3. A projekt pénzügyi teljesítése állt előtérben, és ez kötötte le az energiát, a visszajelzések begyűjtése és a hosszú távra vonatkozó stratégiai tervezés háttérbe szorult.
4. Az információáramlás az egyes irányító hatóságok és a KTK további szervei közt rendkívül korlátozott volt.
5. Az irányító hatóságok esetében a mai napig is szükséges lenne a nemzetközi tapasztalatcsere, mivel a „másoktól való tanulás” elemei hiányoznak.

A listában kísérteties hasonlóságokat vélünk felfedezni a magyar támogatási rendszerrel, valamint a 2004 és 2005 évi működés során tapasztaltakkal. Tudatában annak, hogy az uniós támogatások felhasználásának legrosszabb példája Görögország, ez nem hízalgő Magyarországra nézve. Érdemes tennünk ellene, és átvenni a megoldást jelentő, bevált tapasztalatokat a többi országtól.

Bulgáriában a PHARE-támogatásoknak jelentős befolyása volt a demokratikus intézmények kiépítésében és az európai jog átvételében. Mindezek az intézkedések nagyban segítették Bulgáriát, hogy többé-kevésbé hatásosan vegye át a közösségi vívmányokat, elősegítették a 2005-ben végbement nagyszabású adminisztrációs reformot. 2008 februárjában az Európai Unió Csalás Elleni Hivatala, az OLAF és a bolgár kormány felszámolt egy szervezett bűnözői csoportosulást, mely 2005 és 2006 során több mint 7,5 millió eurót sikkasztott el az előcsatlakozási mezőgazdasági támogatásokból (SAPARD). Az igazi botrány akkor robbant ki, amikor kitudódott, hogy a bolgár elnököt a választásokon pénzzel támogató pénzember (Ljudmil Sztojkov) állt a csoportosulás élén. Továbbá az súlyosbította a helyzetet, hogy magas beosztású kormánytisztviselők szándékosan akadályoztatták a Sztojkov ellen indított eljárást. Egy 50 cégből és offshore cégből álló csoportosulás több mint 32 millió eurót sikkasztott el a SAPARD-pénzekből. További 17 projekt kapcsán indított vizsgálatot az OLAF,

többek közt azért is, mert temérdek mennyiségű fertőzött kínai nyúlhúst adtak el Spanyolországban, Németországban és Franciaországban meghamisított argentin egészségügyi bizonyítványokkal. Ennek következtében a Bulgáriát értékelő 2008-as az Európai Bizottság által készített jelentés felfüggesztette a kifizetéseket és visszavonta a bolgár hatóságok akkreditációját, és ezzel jogukat az uniós támogatások leszerződésére. A Bizottság ezáltal 486 millió euró közösségi támogatás lekötését akadályozta meg, további 115 millió értékű kifizetést is befagyasztott a közlekedési infrastruktúra fejlesztésére hivatott Kohéziós Alapból, és 121 millió eurót a SAPARD-ból (EC Report On the Management of EU-funds in Bulgaria, 2008) 2008 novemberében meghosszabbították ezt a döntést, így Bulgária 220 millió eurótól esett el az előcsatlakozási alapokból véglegesen. Ez az összeg az Európai Unió költségvetésébe került vissza (Oli Rehn, 2008. nov.). 2009 májusában a Bizottság a befagyasztott összeg egy részét felszabadította. Az Európai Bizottság első alkalommal lépett fel komoly szankciókkal egy tagállammal szemben az uniós támogatások „nem szabályszerű” felhasználása miatt. Már korábban is előfordult ugyan, hogy utólag nem elszámolhatónak minősített a Bizottság bizonyos projekteket vagy költségelemeket, így az arra felvett uniós támogatást vissza kellett fizetni. De az most fordult elő először, hogy felfüggeszsek egy nyilvánvalóan korrupcióval átszőtt intézményrendszer akkreditációját, ezáltal rákényszerítve az adott tagállamot az „öntisztulásra” és a rendszer megreformálására.

A HERMIN-modell alapján a 2000–2006-os támogatási időszakra vonatkozóan mind a három régi, kevésbé fejlett tagország (Görögország, Portugália és Spanyolország) és Írország esetében is elkészült a támogatások hatásainak elemzése. A támogatások nélküli helyzethez képest a GDP növekedésére gyakorolt hatás 2006-ra Görögországban és Portugáliában 6% körüli, Spanyolországban pedig 2,4%-os. A hatás viszonylag mérsékelt Írországban (1,8%), azonban meg kell jegyezni, hogy a strukturális alapokból származó támogatások a kormányzati kiadásoknak már csak 10%-át teszik ki ebben az időszakban. A támogatások jelentősen növelik a beruházásokat, amelyek az infrastruktúrafejlesztés és az emberi erőforrások fejlesztése következtében kialakuló multiplikátor-hatásokon keresztül fokozzák a keresletet és javítják a termelékenységet is. A beruházások növekedésére gyakorolt hatás már a támogatási időszak első évében, 2000-ben is jelentős volt. Különösen Görögországban (27%-os növekedés) és Portugáliában (20%-os növekedés) kiemelkedő a támogatások szerepe. A támogatások az időszak végén, 2006-ban is komoly pluszforrást jelentenek a támogatások nélkül rendelkezésre álló beruházási források nagyságához képest (Görögországban 23%-kal, Portugáliában 14%-kal magasabb szintet elérve) (Kengyel, 2008).

6.3. A közösségi kohéziós politika kritikája és a reformjavaslatok

A kohéziós politika kritikája alapvetően két „érdekcsoport” felől fogalmazódik meg igen markánsan. Az egyik a nettó befizető tagállamok és az általuk támogatott kutatócsoportok, szakértők, valamint a nettó haszonélvező tagállamok és az uniós szakértők, kutatók, oktatók jelentős többsége.

A kritikák alapvetően a következő főbb érvek mentén fogalmazódnak meg:

1. A kohéziós politika nem hatékony, mivel a jogosult támogatási összeg egy jelentős részét egyes tagállamoknak nem sikerül lehívnia.
2. A politika végrehajtása nem szabályszerű, vagyis nem az uniós és nemzeti szabályok betartásával kerülnek kiválasztásra és/vagy lebonyolításra a projektek tagállami szinten.

3. A kohéziós támogatások nem eredményesek, vagyis a regionális különbségek nem csökkennek a fejletlen és a fejlett tagállamok között.

A fenti kijelentéseket számtalan elemzés, jelentés és tudományos kutatás támasztja alá, melyek jelentős részben azonban cáfolhatóak, illetve megkérdőjelezhetőek. E cáfolatok röviden:

1. A kohéziós politika csak egyes országokban, különösen az EU déli tagállamaiban nem hatékony, a támogatások jelentős részére jogosult kelet-európai országoknál ez az arány a 2004–2006 költségvetési időszakban 90% fölött alakul (ECA 2009).
2. A szabályszerűtlen végrehajtás és visszafizetések jelentős része (2008-ban) három országot terhel: Spanyolországot, Olaszországot és Portugáliát (ECA 2009).
3. A regionális különbségek az EU régi tagállamaiban összességében valóban nem csökkentek szignifikánsan, azonban Írország példája azt mutatja, hogy egy ország az uniós kohéziós támogatások segítségével hatalmas fejlődésen mehet keresztül megfelelő gazdaság és társadalompolitika mellett akár másfél évtized alatt is. Tény azonban, hogy más országok esetében nem sikerült elérni a regionális felzárkózás olyan fokát az EU15 esetében, amelyben szignifikánsan kimutatható lenne az uniós támogatások meghatározó szerepe (Santos 2008). E támogatások nélkül az uniós átlag GDP-hez konvergálni nem tudó régiók valószínűleg stagnálás helyett még jobban leszakadtak volna.

Barca-jelentés

Danita Hübner, az Európai Bizottság regionális politikáért felelős biztosa 2008-ban kérte fel Fabrizio Barcát, az olasz pénzügyi és gazdasági minisztérium főigazgatóját, hogy készítsen előterjesztést a kohéziós politika 2013 utáni irányaira. A neves közgazdász professor szakmai fórumok sorozatán keresztül, számos szakember véleményét meghallgatva és megvitatva készítette el tanulmányát, melyet 2009 tavaszán Danuta Hübner biztos asszonnyal közösen hoztak nyilvánosságra.

A jelenés egyrészt értékelést ad a kohéziós politika jelenéről, eddigi gyakorlatáról, miközben számos kritikai észrevételt fogalmaz meg, másrészt egy 10 „pillérből” álló javaslatot tesz a kohéziós politika előbbiek alapján indokolt megreformálására. Javaslatait saját maga is merésznek tartja, de előrebocsátja: a változtatások halogatása nagyobb kockázatot jelent, mint a merésznek tűnő újítások felvállalása.

A jelentés – kritikai észrevételei ellenére is – összességében megerősíti a kohéziós politika fontosságát és súlyát az európai integráció megvalósítása vonatkozásában. A jelentés, mint azt alcíme is jelzi, „független” szakértői munka, ám nem lehet megfedkezni a tényről, hogy a megbízás a Bizottságtól érkezett. Elismerést érdemel, hogy a jelentés elkészítésébe Barca a tagállamok minisztériumainak szakértőit is bevonta.

Miért fontos ez a két evidenciának tűnő megállapítás? És vajon miért érezhető némi ellentmondás abban, hogy miközben Barca merész reformokat tart szükségesnek, összességében mégis a jelenlegi kohéziós politika fontosságáról tesz tanúbizonyságot?

Ahhoz, hogy választ kapjunk ezekre a kérdésekre, a jelentést el kell helyeznünk az európai politikai térben! Minden a pénzről szól! Jelen esetben az Unió 2013 utáni pénzügyi keretéről, amelyről várhatóan már 2010–11-ben megindul a kétlépcsős vita, egyrészt a pénzügyi perspektíva főösszegének meghatározásáról, majd pedig az egyes fejezetekhez rendelt összegekről.

A 2007–13-as pénzügyi keret kialakításakor látható volt, hogy a legjelentősebb érdekérvényesítő képességgel rendelkező nettó befizetők mindent bevetettek a főösszeg csökkentése érdekében. Nyilvánvalóan erre a jövőben is számítani kell. És ha csökken a főösszeg, akkor még inkább megnő a tétje, hogy az egyes fejezetek mekkora „szeletet képviselnek a tortából”.

Az elmúlt időszakban az is kirajzolódott, hogy a lisszaboni célkitűzések vonalán továbbhaladva a fejezetek korábbi súlyai nem tarthatóak tovább, és az Unió új céljainak, irányainak forrásigénye a hozzájuk rendelt fejezetek súlyának megnövelését előbb-utóbb kikényszeríti. A fejezetek közül valószínűleg a CAP lesz az Unió „mostohagyereke”: a mezőgazdaság rovasára növekedhet majd például a versenyképesség vagy a fenntartható környezet fejezet. Komoly lobbizás folyik azért, hogy a közvetlen kifizetéseket leépítsék, és helyette a vidékfejlesztés kapjon – a CAP korábbi összegeihez képest persze lényegesen szerényebb – pluszforrást.

A 2004-es újonnan csatlakozók többsége ugyanakkor nemcsak az agrártámogatásban, de a kohéziós politikában is érdekelt, sőt, felzárkóztatásuk az egész Unió gazdasági érdeke. Ilyenformán az ő esetükben, a kohéziós politika erősítése és súlyának megtartása a kiadási előirányzatok viszonylatában, egyfajta kompenzáció lehet.

A 2007–13-as pénzügyi keret tárgyalásakor az is megmutatkozott, hogy a Bizottság megfelelő stratégia nélkül nehezen tudja hallatni a hangját a költségvetési vita során. A legutóbbi vitában a Hatok (Ausztria, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Németország és Svédország) ragadták magukhoz a kezdeményezést, és az egész vita folyamán jellemző volt a Bizottsági javaslat erőtlensége. Tehát a Bizottságnak a jövőben pontosabban fel kell mérnie a tagállamok álláspontjait, és egy lépéssel előre kell járnia a javaslata elkészítésekor, mint az aktuális – várható – érdekszövetségeknek. A kohéziós politika eddig nem került a nettó befizetők célkeresztjébe, az újonnan csatlakozó és a régi kohéziós országok szembeállítására tett kísérlet kudarcba fulladt, amikor a „kohézió barátai” (Spanyolország vezetésével déli és keleti uniós tagállamok) összezárták soraikat.

Hogy ne is kerülhessen célkeresztbe, ezt szolgálja a kohéziós politika reformjára indított folyamat, amelynek részét képezi a Barca-jelentés. A kohéziós politika gyenge pontja felmérésével és saját javaslataival elébe megy az esetleges későbbi kritikáknak. A Bizottság tulajdonképpen már a jövőbeni játszmákra is készül. A reformjavaslatok tekinthetők egyfajta kommunikációs „horognak” is a kohéziós politikában közvetlenül nem érdekelt tagállamok megnyerésére. Maguk a kohéziós országok pedig egyértelműen nem tehetnek mást, mint üdvözlnek a Barca-jelentést, amely egy tíz pilléren alapuló javaslatcsomag:

1. *A fő prioritások kiemelt szerepe.* Fabrizio Barca szerint az Uniónak a támogatások megközelítőleg 65%-át három vagy négy alapvető prioritásra kell összpontosítania, a szükségleteknek és a stratégiáknak megfelelően megosztva azokat a tagállamok és a régiók között. A támogatások odaítélésének kritériumai nagy

vonalakban továbbra is a jelenleg érvényben lévők maradnának (azaz pl. GDP/fő). Egy vagy két fő prioritásnak a társadalmi integrációra kellene irányulnia annak érdekében, hogy kialakíthassanak egy „területi alapú szociális menetrendet”.

2. *Új stratégiai keret.* Fokozni kell a Bizottság és a tagállamok (esetenként régiók) közötti stratégiai párbeszédet, amelynek egyértelmű alapelveket, mutatókat és célokat kijelölő európai stratégiai fejlesztési kereten kell alapulnia.

3. *Új szerződéses, végrehajtási és jelentéstételi együttműködés.* A Bizottságnak és a tagállamoknak teljesítményközpontú és ellenőrizhető kötelezettségvállalásokon alapuló, új típusú szerződéses megállapodást (nemzeti stratégiai fejlesztési szerződés) kell kialakítaniuk.

4. *Fokozott irányítás a fő prioritások megvalósítására.* A Bizottságnak a meghatározott prioritások támogathatóságára vonatkozó feltételrendszert kell felállítania a nemzeti intézmények számára, és értékelnie kell a célok elérésében tapasztalható előrehaladást.

5. *A kiegészítő, innovatív és rugalmas támogatás előmozdítása.* A Bizottságnak erősítenie kell az addicionalitás elvét, biztosítva általa, hogy a tagállamok a nemzeti kiadásokat nem uniós kiadási forrásokból finanszírozzák, kapcsolódva a Stabilitási és Növekedési Paktumhoz. Az intézkedések innovatív jellegét és hozzáadott értékét pedig szerződésben kell garantálni.

6. *A kísérletezés előmozdítása és a helyi szereplők mobilizálása.* A Bizottságnak és a tagállamoknak ösztönözniük kell a kísérletezéseket, valamint meg kell találniuk az egyensúlyt azon a téren is, miként ösztönözhető az intézkedésekben való helyi részvétel anélkül, hogy egyes érdekcsoportok visszaélhetnének velük.

7. *A tanulási folyamat támogatása a várható hatások értékelésének céljával.* Átláthatóbbá válna, hol melyik módszer működik, amennyiben az adott beavatkozás nélkül elérhető eredmények előrejelzésére alkalmazott módszereket jobban terveznék és megfelelőbben hajtanák végre; másfelől mindez az intézkedések tervezésekor fegyelmező hatást is gyakorolna.

8. *A Bizottság mint kompetenciaközpont szerepének erősítése.* A Bizottság megerősített szerepének és döntési jogkörének megfelelő ellátása érdekében az intézményen belül több szakismeretet kell biztosítani, és fokozni kell a főigazgatóságok közötti koordinációt. Mindez jelentős humánerőforrás-beruházást és szervezeti átalakítást kívánna meg.

9. *A pénzügyi irányítás és ellenőrzés kérdése.* A folyamatban lévő egyszerűsítési menetrend továbbvitelével, illetve a költségek és a Bizottságra, a tagállamokra és a kedvezményezettekre háruló terhek csökkentésére szolgáló másfajta eszközök mérlegelése révén hatékonyabbá kell tenni a strukturális alapok kezelését.

10. *A hatalmi egyensúly és az ellenőrzési jogkörök megerősítése magas szinten.* A Bizottság, a Parlament és a Tanács közötti hatalmi egyensúlyt és az intézmények ellenőrzési jogköreit egy hivatalos kohéziós politikai tanács létrehozásával kellene megerősíteni. Támogatni kellene továbbá a kohéziós politika tartalmát, eredményeit, valamint hatását elemző vitafolyamatot.

Pawel Sameczki orientációs jelentése

Miután a 2009-es európai parlamenti választásokon Danuta Hübner képviselői helyet szerzett, az Európai Bizottság regionális politikáért felelős tagja a lengyel Pawel Samecki lett (2009–2010). Jelentése szerint a pénzügyi válság és gazdasági recesszió felszínre hozta a

strukturális gyengeségeket. A tagállamok közötti konvergencia folyamata lassult, a gazdasági növekedés csökkent. A pénzügyi megszorítások miatt visszaestek a központi beruházások és ez visszavetette a nemzeti és regionális kormányzatok teljesítményét. A strukturális reformok megvalósításához fel kell ismerni az új növekedési forrásokat és ki kell alakítani a fejlesztési stratégiákat.

A kohéziós politika olyan fejlesztési politika, amelynek célja a hosszú távon fenntartható növekedés és fellendülés, ami elősegíti a strukturális kiegyenlítődés folyamatát. A politika erős területi dimenzióját a lisszaboni stratégia ismerte fel a területi kohézió fogalmának bemutatásával. A területi megközelítés révén a kohéziós politika olyan egyedülálló és modern vezetési rendszer lehet, mely értékeli és hasznosítja a helyi és regionális tudást, összekapcsolja a stratégiai irányokkal és közvetíti a hatalom egyes szintjei között.

Támogatja a nemzeti és regionális közigazgatási kapacitás bővülését, valamint ez az egyetlen olyan közösségi politika, amely a szereplőit mobilizálni képes. A kohéziós politika elősegíti a kisebb és zöldebb gazdasági átalakulást. A mobilizálható területi potenciál és az európai bővítési politika hozzájárul a kohéziós politika európai prioritásainak hatékonyságához.

A jelentés megállapítja, hogy a kohéziós politikának a fejlődést előmozdító munkafolyamatok felgyorsítására, a magas hozzáadott értékre és közvetlenül az európai prioritásokra kell összpontosítani. A 2000–2006-os programozási időszak kiértékelése megállapítja, hogy a kohéziós politika végrehajtása tagállami és regionális szint között mozog. A siker kulcsa megfelelő mikrogazdasági környezet; erős intézmények; tapasztalatok a fejlesztési programoknál, beruházásoknál; és szigorú eljárások is szükségesek. Az EU2020 stratégiával összhangban a hatékonyság növeléséhez elengedhetetlen lépések:

- Erősebb kapcsolat a teljesítmény vs. eredmény és ösztönzők vs. feltételek között;
- Megerősített stratégiai dimenzió – magasabb szintű viták bevezetésével;
- Intenzív koherencia és koordináció a szektorális politikákkal nemzeti és EU-s szinten (nagyobb szinergia érdekében);
- Egyszerűbb hatékonyabb és átláthatóbb vezetés és ellenőrző rendszer;
- A kohéziós politikai támogatásokat limitált számú közösen elfogadott prioritásokra kell korlátozni, ezáltal átláthatóbb lesz a célrendszer. A stratégiai politikai folyamatok célja a tagállamok és az EU részvételével a prioritások megszűrése;
- Összpontosítás a végrehajtásra és az eredményekre, eredmények kiértékelése, pontos tervezés és utánpótlás, egyértelmű célok, folyamatok megvalósulás előtti kiértékelése, 2000–2006 közötti tapasztalatok integrálása;
- A 2007–13-as időszakban a bevezetett legfontosabb indikátorok kötelezővé tételére, más országok régiói programjainak összehasonlítóvá tételére, költséghatékonysági vizsgálatok alkalmazására van szükség. A kiértékelések a program elején, közben és végén egyaránt fontosak.

A politikai célok hatékonyságának érdekében magas szintű vitákra is szükség van. A jelentés szerint a kohéziós politika stratégiai dimenzióját úgy lehet megerősíteni, ha magas szinten folyamatos egyeztetések lennének a folyamatokról, a lehetőségekről, az átláthatóságról és az eredményekről. Az eddigi egyeztetések a pénzügyi kérdésekre és szabálytalanságokra koncentráltak. Szükség lenne vitázni a politikai hatékonyságról és a sikerek és kudarcok háttéréről (good practice). A vitákat éves szinten az Általános Ügyek Tanácsának keretein belül,

illetve az Európai Parlamentben kellene megtartani, hogy a váratlan gazdasági és társadalmi változások kevesebb meglepetést okozhassanak.

Egyszerűbb és hatékonyabb politika érdekében csak integrált és összetartó politikával lehet az Európa előtt álló kihívásokra hatékonyan válaszolni. A kohéziós politikának nagy szerepe van az integrált fejlesztési stratégiák megvalósításában, melyek különböző területekre avatkoznak be (mint pl. infrastruktúra, humán-erő-fejlesztés, üzleti környezet), és egységes irányelvű formálják a regionális és helyi közegben. A kohéziós politika megosztott irányítással kerül alkalmazásra. A politika egyik erőssége az a menedzsmentrendszer, amelyet az elmúlt 20 évben erősítettek meg és amely pozitív „spill-over”-t hozott létre helyi szinteken. Meg kell vizsgálni, hogy a hatékonyság, egyszerűsödés és kockázatmentessé válás eléréséhez milyen vezetést kell alkalmazni. Meg kell találni az egyensúlyt a szabályok és folyamatok között, a törvényesség biztosítása mellett.

A megnövelt koherencia a stratégiai prioritások alkalmazásában. A Közöségi Stratégiai Irányelv és a Nemzeti Stratégiai Referenciakeret megerősítette a kohéziós politika stratégiai dimenzióját, az EU-s prioritások integrálását és az összekapcsolódást az EU-s, a nemzeti és a regionális szintek között. A kohéziós politika stratégiaileg a lisszaboni folyamattal kapcsolódik össze.

A finanszírozás eszközeinek jobb összehangolása. Széles körű az egyetértés a közösségi alapok koordinálásának jobb kihasználására. Az érintettek felhívják a figyelmet arra, hogy a szabályok, a folyamatok és a gyakorlat közötti különbségek akadályozzák a hatékony végrehajtást. A szabályok és a folyamatok harmonizációja egyszerűsítheti az alkalmazás rendszerét és bátoríthatja a potenciális haszonélvezőket az EU közösségi programjaiban való részvételre. Szükséges hangsúlyozni a rurális fejlődés és kohéziós politika közötti szoros kapcsolat kihasználatlan lehetőségét. Gyakran hiányzik egy, az alapok koordinált felhasználásával kapcsolatos stratégiai elképzelés. A vidéki területek fenntartható fejlesztésében, az infrastrukturális és termelési befektetésekben a kohéziós politikának nagy a szerepe.

Jobb hatékonyság, egyszerűbb irányítás és ellenőrzési rendszer. A kohéziós politika megvalósulását illetően szándék van az egyes elemek felülvizsgálatára és átalakítására, hogy a közösségi alapok hatékonyabb és jobb teljesítményű felhasználását biztosítsa. A jelentés több javaslatot is tesz:

A vezetés és az ellenőrzés szétválasztása. A tagállamok közt igen eltérőek lehetnek a pénzügyi felhasználások feltételei, az intézményi szabályozások és a végrehajtási mechanizmusok.

A pénzügyi folyamatok: Radikálisabb változások érinthetik a visszatérítéseket, ezáltal a nemzeti ellenőrzések szigorodnak.

Az alkalmassági szabályok harmonizációja. A szabályok a kohéziós politikára vonatkozólag jelentősen egyszerűsödtek a jelenlegi programozási időszakban, alapjában véve nemzeti szabályok határozták meg.

A társfinanszírozásra áttekintése. A kohéziós politika egyik alappillére, megerősíti és kiegészíti a közösségi alapokat. A társfinanszírozás kötelezettségét a programszinteknél és

prioritásoknál meg kell tartani. A társfinanszírozás mértéke a ráfordítások arányában kerüljön meghatározásra.

A kötelezettségvállalás automatikus visszavonása. Az eljárás célja biztosítani a projektek megvalósíthatóságát egy teljesíthető időkereten belül és erősíteni a pénzügyi fegyelmet.

Az addicionalitás ellenőrzésének mechanizmusvizsgálata. A közösségi alapok kiegészítő jellege a kohéziós politika egyik legfontosabb alapelve, ami a strukturális funkciókat erősíti. A jelen rendszer vizsgálata szükségessé vált, hogy a továbbiakban még megbízhatóbb, átláthatóbb, egyszerűbb és arányosabb legyen.

Jegyzetek

ÁSZ Tájékoztató az európai uniós támogatások 2008. évi felhasználásának ellenőrzéséről. Budapest 2009. szeptember.

Baldwin, R. E. (1989) The Growth Effects of 1992. *Economic Policy*, No. 9.

Berend, T. Iván (2004) Változások Közép- és Kelet-Európában a 20. század utolsó negyedében. *Fejlesztés és Finanszírozás, MFB*, 4 sz.

Blanke, J.–Lopez-Claros, A. (2004) *The Lisbon Review 2004. An assessment of policies and reforms in Europe*. Geneva: World Economic Forum.

Birdsall, N. (2005) Rising Inequities in the New Global Economy. *Wider Angle*, No. 2.

Cecchini, P. (1988) *Europe '92*. Baden-Baden: Nomos Verlag.

CEPR/European Commission (1997) Impact on Trade and Investment. The Single Market Review, Vol. 3. European Commission.

Csikós Nagy Béla (2002) *Közgazdaságtan a globalizáció világában*. I., II. Magyarország az ezredfordulón. Budapest: MTA Társadalomkutató Központ.

Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Effects of Completing the Internal Market of the EC. *European Economy*, 1988. No. 35.

El-Agraa, A. M. (2004) *The European Union. (Economics and Politics)*. Seventh Edition. Harlow: Prentice-Hall/Financial Times.

European Commission – EUROSTAT (2000): A Community of Fifteen: key figures. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.

European Commission [2000]: The EU Economy: 2000 Review, Chapter 5 „Regional convergence and catching-up in the EU”, *European Economy*, No. 71.

European Commission (1991): *European Economy*. December 1991, Brussels.

European Commission (1993): Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways forward into the 21st Century. White Paper, Commission of the European Communities. Bulletin. Supplement 6/93.

European Commission (2001): 2001 Broad Economic Policy Guidelines. *European Economy* No 72.

- European Commission DG Trade (2002a): Bilateral Trade Relations. Brussels.
- European Commission DG Trade (2002b): Multilateral Issues. Trade and Investment. Brussels.
- European Commission (2003) Internal Market. Ten Years without Frontiers. DG for Economic and Financial Affairs.
- European Commission (2003: 160) Results of the Competitiveness, Council of Ministers, Brussels, European Commission Press Release. 22 September, MEMO/03/181.
- European Commission (2004) DG for Economic and Financial Affairs: Statistical Annex of European Economy, Spring, Brussels.
- European Court of Auditors [2009]: Annual Report on the Implementation of the Budget (2009/C 269/01) /2009.11.10./
- European Economy*, 1/2009 Five years of an enlarged EU (Economic achievements and challenges) European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. Statistical Books. European Commission.
- Földvári Péter (2007) A vályogkunyhótól a mikroprocesszorig: az Egyesített Növekedésmélet. *Competitio*, a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karának folyóirata. 2. sz., november.
- Frankel, J. A. (1997) *Regional Trading Blocs in the World Trading System*. Washington DC: Institute for International Economics.
- Friedman, T. L. (2006) *És mégis lapos a Föld*. Budapest: HVG Könyvek.
- Gáspár Pál (2004) Termelékenység és lisszaboni célok. *Világgazdaság*, augusztus. 11.
- Greig, A.–Hulme, D.–Turner, M. (2007) *Challenging Global Inequality*. New York: Palgrave Macmillan.
- Havelock, B.–Clive, Y. T. (1969) Aspects of the Theory of Economic Integration. *Journal of Common Market Studies*, December.
- Held, D. et al. (2005) *Global Transformations*. Cambridge: Polity Press.
- Issing, O. (2002) On Macroeconomic Policy Co-ordination in EMU. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40. No. 2. June.
- Kengyel Ákos (2008) *Kohézió és finanszírozás*. Budapest: Akadémia Kiadó.
- Kerney, A. T. (2000) *Globalization Ledger*. Johannesburg.
- Kindleberger, Ch. P. (1966) European Integration and the International Corporation. *Columbia Journal of World Business*, Vol. I. No. 1. 1966.
- Lechner, F. J.–Boli, J. (Ed.) (2005) *The Globalization Reader*. Malden: Blackwell.
- Martin, J. (2007) *The Meaning of the 21st Century*. London: Eden Project Books.
- Meade, J. E. (1956) *The Theory of Customs Union*. North Holland Publishing Company.

- Molle, W. (1994) *The Economics of European Integration (Theory, Practice, Policy)*. Aldershot: Dartmouth.
- Mongelli, F. P. (2010) *CEPR. Ami az euró-vitákból eddig kimaradt*. portfolio.hu. 2010. március 25–26.
- Mundell, R. A. (1964) Tariff Preferences and the Terms of Trade. *The Manchester School of Economic Studies*, Vol. 32.
- Müller, J.–Owen, N. (1989) *The effects on trade of plant size. The European Internal Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Nagy Sándor Gyula–Trombitás Zoltán (szerk.) (2004) *Kulcs a sikeres EU-pályázatokhoz 2.*, Budapest: EU Munkacsoport.
- Nagy Sándor Gyula (2007) Az európai uniós támogatások felhasználásának összehasonlítása egyes tagállamok esetében. *Európai Tükör*, 2007. január, 94–102.
- One Market, One Money. An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union. Commission of the European Communities. *European Economy*, No. 44. October 1990.
- Rapley, J. (2004) *Globalization and Inequity: Neoliberalist's Downward Spiral*. Boulder.
- Röpke, W. (1959) *International Order and Economic Integration*. Dordrecht: Reidel Publishing Company.
- Sachs, J. (2000) A new map of the world. *The Economist*, 2000. június 24.
- Samecki, P. (2009) Orientation Paper on Future Cohesion Policy, 2009. december.
- Santos, I. (2008) Is Structural Spending on Solid Foundations. *Bruegel Policy Brief* 2008/02. /2009.04.05./
- Scholte, J. A. (2005) *Globalization: Critical Introduction*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Simai Mihály (2007) *A világgazdaság a XXI. század forgatagában*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Sullivan, M. P. (1976) *International Relations Theories and Evidence*. New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs: University of Arizona.
- Swann, Ny D. (Ed.) (1993) *The Single European Market and Beyond. A Study of the Wider Implications of the Single European Act*. London: Routledge.
- Torres, F. et al. (2004) Regional Convergence in Portugal. The role of national (and EU) policies. INA papers. Oeiras, Portugal
- Tsoukalis, L. (1993 és 1991) *The New European Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Viner, J. (1950) *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wionczek, M. S. (Ed.) (1966) *Latin American Economic Integration (Experiences and Prospects.)* Praeger.
- Wolf, M. (2005) *Why Globalization works*. New Haven: Yale University Press.

VI. Csatlakozási és tagsági kritériumok – integrációérettség

Palánkai Tibor

1. Elméleti megközelítések

2. A csatlakozás és a tagság gazdasági kritériumai és az integrációérettség

3. Az új tagországok integrációérettségéről

Jegyzetek

1. Elméleti megközelítések

A második világháború után nagy számban alakultak nemzetközi integrációs szervezetek, de viszonylag nagy volt a megszűnések aránya is. Nyilvánvaló, hogy ebben számos konkrét gazdasági és politikai tényező játszott közre. Az egyik kézenfekvő kérdés a résztvevők integrációra való alkalmasságával, érettségével kapcsolatosan tehető fel. Vagyis adott országok milyen mértékben voltak felkészültek az integrációra, legyen szó a globálisan kibontakozó integrációs folyamatokról vagy a regionális integráció adott formáinak az alkalmazásáról és kihasználásáról. A megszűnésekben vagy az integrációs szervezetek kudarcaiban nyilván ennek döntő szerepe lehetett.

Minden integrációs szervezet bizonyos tagsági feltételeket vagy kritériumokat határozhat meg a benne részt vevők számára. Ezek többnyire kézenfekvőek (következnek a földrajzi közelségből vagy a politikai orientációból) vagy elég általánosak ahhoz, hogy ne legyenek túlzottan kizáró jellegűek. „A klubok többsége világos feltételeket szab a csatlakozáshoz, az új tagoknak el kell fogadniuk, hogy tiszteletben tartják a klub szabályait. Sok közülük magától értetődő elvárásokat fogalmaz meg a jövőbeni tagok alkalmasságát illetően. A feltételek a klub és a tagság értékeit és érdekeit tükrözik” (Smith, 2003: 106).

Az Európai Közösségek esetében a római szerződés a tagságot illetően csupán azt írta elő, hogy az illető ország „európai” és „demokratikus” legyen. Ez ugyan a földrajzi körülhatárolást illetően bizonytalanságot (pl. Törökország) jelentett, de elég általános volt ahhoz, hogy lehető legszélesebbre nyissa a csatlakozás lehetőségét. Más esetekben az országok társadalmi és politikai orientációja (pl. KGST) volt a döntő.

Az integrációérettséget az integráció egyes szintjein vizsgálhatjuk, a regionális integráció esetében nyilván másképpen merül fel az egyes alapformák vonatkozásában. A szabad kereskedelmi övezet például, ha nem is szükségszerűen, de a résztvevők integrációérettségének valószínűleg alacsonyabb fokán megvalósulhat, mint a gazdasági unió. Vagyis feltételezhető, hogy az integráció előrehaladásával a résztvevők integrációs felkészültsége, az integrációra való „érettsége” egyre inkább felértékelődik. Erre utal az Európai Közösségek fejlődése, s ahogy az egyszerű vámuniótól és közös piactól haladt az egységes piac és a gazdasági unió felé, úgy került előtérbe egyre inkább ez a kérdés. Az EK-ban a részvételt illetően csatlakozási kritériumokat először a gazdasági és monetáris unió kapcsán szabtak (Maastricht).

A korábbi piaci integrációs fokozatokkal (szabad kereskedelmi megállapodások, vámunió, közös piac) kapcsolatosan az integrációs felkészültség kérdését kezdetben számos okból is figyelmen kívül lehetett hagyni.

- Az integrációérettségi kritériumok vizsgálatának nem volt jelentősége, hiszen különösen az első időszakban az integrációra lépő országok gazdasági fejlettsége és struktúrája alapvetően hasonló volt. Fejlettségük adott szintje alapján a részt vevő országok integrációérettnek minősültek.
- A későbbi kibővüléseknél a politikai megfontolások olyannyira prioritást élveztek, hogy a gazdasági tagsági kritériumok meghatározása nem is került napirendre. Miután a három mediterrán ország csatlakozása az 1980-as években az adott világpolitikai helyzetben alapvetően politikai kérdés volt, az nyilván politikai megfontolások alapján dőlt el.
- Az integrációérettség kérdésének figyelembevételét, s ennek kapcsán a csatlakozási-tagsági kritériumoknak az esetleges számon kérését mindenkor meghatározta, hogy mennyiben fűződött ehhez szélesebb tagországi vagy közösségi érdek. A szorosabb formák, így a gazdasági és monetáris unió programja már egyértelműen mutatta, hogy ezen a szinten az integrációérettséget politikai alapon már nem lehet figyelmen kívül hagyni, azok teljesítéséhez alapvető kölcsönös érdekek fűződnek.

Az EK/EU-ban *konkrét csatlakozási kritériumokat először 1991-ben a gazdasági és monetáris unióra való áttérés kapcsán* fogalmaztak meg. Az ún. maastrichti konvergenciakritériumok a monetáris integráció fontos követelményét ragadják meg, amikor az EMU-ban való részvétel feltételeként a tagországoktól a monetáris és fiskális stabilitás meghatározott mutatóit kéri számon.

- A tagországoknak magas fokú árstabilitást kell elérniük. Az infláció, amit a fogyasztói árindexszel mérnek, a vizsgált 1 éves időszakban nem térhet el több mint 1,5%-ponttal a három legjobb inflációs teljesítményű tagország színvonalától.
- Stabil kormányzati pénzügyi pozíciók értelmében kívánatos, hogy a költségvetési deficit a GDP 3%-át, valamint
- az államadósság a GDP 60%-át ne haladja meg.
- A kamatok konvergenciáját úgy értelmezik, hogy a vizsgált 1 évben az átlagos, nominális hosszú lejáratú kamatrátá nem tér el 2%-nál többel a három legjobb teljesítményű országtól.
- Az ERM-árfolyam mechanizmusában a nemzeti valuta stabilitása, vagyis két éven belül nem szükséges a leértékelés egyetlen másik tagország valutájával szemben.

A gazdasági unió, vagy a „pozitív integráció” lényeges új mozzanata, hogy abban a tagországok vagy az érdekeltek részvétele már korántsem automatikus, *bizonyos feltételeknek meg kell felelni*. A piaci liberalizálás sem volt következmények nélküli, de azok nagyrészt egyoldalúak és egyirányúak voltak (a fejletlenebb vagy gyengébb partner többet veszíthetett), de a visszahatások nem jelentkeztek közvetlen módon. A gazdasági unióval más a helyzet. A kölcsönhatások felerősödnek és közvetlenné válnak. A fejletlenebb partner gazdasági nehézségei (költségvetési hiánya vagy regionális egyenetlenségei) már visszahatnak a fejlettebb gazdaságára, s azt destabilizálhatják (pl. az infláció gerjesztésével). A gazdasági unióban való

részvétel olyan döntés kérdése, amely lényegesen érinti az adott nemzetgazdaságok intézményi és politikai struktúráját. Ebben az összefüggésben már vizsgálendő az *integrációkészség és felkészültség* kérdése.

Az újonnan belépőkkel szemben az EK/EU-ban csatlakozási kritériumokat először a „keleti kibővülésekkel” kapcsolatosan határoztak meg. Az *ún. koppenhágai kritériumokat 1993 júniusában fogadták el*, amelyek alapját képezik a jelentkező országok felkészültségi vizsgálatának. Később ezeket pontosították s kiegészítették (pl. 1995-ben Madridban). Hozzá kell tenni, hogy történetileg a koppenhágai kritériumok is politikai alku szüleményei, hiszen amikor 1992-ben az EU ellenállásával szemben a keleti társult országok a tagság lehetőségének elfogadását próbálták elérni, akkor éppen a „kritériumok” felvetésével igyekeztek kompromisszumra jutni. Hogy végül is a tagsági kritériumokat releváns módon fogalmazták meg, az csak később dőlt el.

A koppenhágai csúcsértekezlet a közép és kelet-európai országok számára a következő *csatlakozási kritériumokat* határozta meg:

- demokrácia, törvényesség, az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények *stabilitása*;
- *működőképes* és az Unióban jellemző éles verseny és a piaci erők nyomását állni képes piacgazdaság;
- a tagsággal járó kötelezettségek teljesítése és a politikai, valamint a gazdasági és monetáris unió céljának az elfogadása;
- az Unió *felvevőképessége* az új tagok irányába.

Az integrációban való részvétel és felkészülés komplexitása alapján, különbséget teszünk:

- *A csatlakozási vagy tagsági kritériumok teljesítése; és*
- *Az integrációérettség között.*

A csatlakozási vagy tagsági kritériumok, széles értelemben egy integrációs szervezetben való *részvétel feltételeit és követelményeit* határozzák meg. Ezeket formálisan és hivatalosan is megfogalmazhatják. A *csatlakozási kritériumok* szűkebbek, egy konkrét integrációs szervezetre vagy formára vonatkoznak, s szorosan csak a taggá válás feltételeit rögzítik. A csatlakozási kritériumokat előzetesen „kívülről” kell teljesíteni. A csatlakozási kritériumok nem teljesítését egyszerűen a felvétel elhalasztásával lehet szankcionálni.

A *tagsági kritériumok* az integrációs övezeten belüli magatartások és cselekvés követelményeiről szólnak, azokat „belülről” teljesítik, s megsértésük esetére szankciókat szabnak (az „*acquis communautaire*” betartásának bírósági kikényszerítése, a Stabilitási Paktum vagy a demokratikus elveknek való megfelelésről az amsterdami és nizzai szerződések 6. és 7. cikkelyei megsértése esetére előírt eljárások).

A csatlakozási kritériumok függvényei annak, hogy az adott integrációs szervezet a belépés idejére az integráció milyen szintjéig jutott el. Amikor Görögország vagy Portugália csatlakozott, akkor közös piaci struktúrába léptek be. A keleti új tagok már egységes piachoz,

valamint gazdasági és monetáris unióhoz csatlakoznak. A tagsági kritériumok egy részét már a csatlakozás előtt teljesíteniük kell, míg más részének belülről kell fokozatosan megfelelniük.

Az integrációérettség az integrációból származó előnyök maximális kihasználásának képességként határozható meg, amivel szemben a költségek és a hátrányok elmaradnak. Az integrációérettséget a *költségek és hasznok mérlegével* lehet mérni. Egy ország akkor integrációérett, ha a tagság pozitív végösszegű játék, vagyis egészében előnyös az ország számára. Az integrációérettség elemzése nem elsősorban a feltételek és a követelmények teljesítésére koncentrál, hanem sokkal inkább a folyamat következményeire és eredményességére. A csatlakozási-tagsági kritériumok inkább a követelmények minimumát fogalmazzák meg, amikor a belépés megvalósulhat, míg az integrációérettség kérdése messze túlmutat ezen, s általában a sikeres és hatékony integrálódás feltételeit vizsgálja. Tagsági kritériumok az integrációérettséget, az integrációra való felkészültséget részlegesen, többnyire csak bizonyos vonatkozásokban közelítik meg, míg az integrációérettség esetén ezeket az összefüggéseket a maguk teljességében kell elemezni. A Maastrichtban formálisan és hivatalosan meghatározott kritériumok a gazdasági és monetáris unióra való érettségét valójában csak pénzügyi szempontból vizsgálják, miközben nyilvánvaló, hogy az ún. optimális valutaövezetre vonatkozó követelmények (tényezőpiacok rugalmassága vagy az „aszimmetrikus sokkok”) elemzése legalább ilyen fontos lenne, s már a kérdést az integrációérettség szélesebb összefüggéseibe helyezni. Ezek nem fogalmazódtak meg csatlakozási vagy tagsági kritériumként, hanem azokat csak informális elméleti vitákban elemezték.

A globális integráció spontán folyamatok eredménye, ezért vele kapcsolatban a csatlakozási vagy tagsági érettség közvetlenül nem merül fel. Igaz, a globális integrációnak is vannak intézményi keretei, s azokban nem kötelező részt venni. Egy ország folytathat a világgazdaságtól akár teljes mértékben elzárkózó politikát. Az utóbbi eredménye a volt szocialista országok esetében jól megmutatkozott. Beigazolódott, hogy felzárkózás és fejlettség nincs globális integráció nélkül, még ha erre nincs is semmilyen automatikus garancia. *Az integrációérettség ugyanakkor nagyon is reális probléma*, s ennek elemzése a fejlődő vagy kevésbé fejlett országok vonatkozásában nagyon fontos összefüggésekre és következtetésekre hívja is fel a figyelmet. Valójában megfogalmazható mint *alkalmazkodási képesség a globális kihívásokkal szemben*, ami nagyban meghatározhatja egy ország vagy egy vállalat sorsát és sikerességét.

Az integráció gazdaságtanában az integrációérettséggel korábban részletesen és átfogóan nem foglalkoztak. Kivételnek tekinthető a fejlődő országok integrációját elemző irodalom, amely kezdettől felhívta a figyelmet azokra a problémákra, amelyek például a szabad kereskedelmi övezetekben vagy a közös piacokban a résztvevők nagy fejlettségi és strukturális különbségeiből adódnak.

Az integrációérettség elemzésében a makroökonómia, az integráció gazdaságtana, a politológia, a szociológia, valamint az EU vonatkozásában az Európa-tanulmányok különféle elemzéseire támaszkodhatunk. A következőkben elsősorban az EU integrációérettségi problémáira koncentrálunk.

Az EU ugyan különféle konkrét csatlakozási-tagsági kritériumokat fogalmaz meg, de azok értelmezésére érdemi útmutatással többnyire nem szolgál. Ebben a vonatkozásban az EU-Bizottság és más szervei rendszeres vizsgálatokat (csatlakozás előtt az éves országjelentések –

vagy elemzések az egyes politikákkal kapcsolatos követelmények teljesítéséről) végeznek, természetesen alapvetően a csatlakozási kritériumok teljesítése szempontjából. Az egyes kritériumok teljesítésére vonatkozó paraméterek esetenként pontosan kidolgozottak (pl. maastrichti konvergenciakritériumok), más esetekben az elemzéshez és a megítéléshez szükséges paraméterek elnagyoltak, következtelenek, erősen vitathatóak vagy egyszerűen hiányoznak. Ez sokszor az elemzés módszereinek a kidolgozatlanságára vezethető vissza, máskor bizonyos szándékosságot is tükröz, ami lehetőséget ad a feltételek rugalmas kezelésére, akár az integrációs folyamat gyorsítására, akár késleltetésére és megakadályozására. A laza keretek jó alapot adnak a politikai alapokon történő mérlegeléshez.

A „rugalmasságra” való törekvés érzékelhető mind az EMU-val, mind a keleti kibővítésekkel kapcsolatban. „Természetesen be kell vallani, hogy rendkívül nehéz teljességgel egységes és megfellebbezhetetlen szelektálási kritériumokat meghatározni. Amíg a koppenhágai politikai kritériumok egyértelműek, jóval nehezebb a gazdaságiakat és még kevésbé az adminisztratív-intézményi követelményeket egyértelműen rögzíteni, illetve azok teljesítését mérni. Ennek legjobb bizonyítékai a csatlakozással kapcsolatban a Bizottság éves jelentései. Ezek egyfelől igyekeznek »homogenizálni« a tagjelöltek gazdasági teljesítményét, miközben minden e témával foglalkozó közgazdász számára nyilvánvaló, hogy milyen jelentős eltérések vannak nemcsak a tagjelöltek makrogazdasági teljesítményei, hanem alapvetően mikrogazdasági szerkezetük, versenyképességük, bizonyos folyamatok fenntarthatósági képessége között. Másrészt a jelentések esetenként rendkívül kifinomult nyelvezete arra utal, hogy a jelentés készítői tudatában vannak a fenti különbségeknek. Ezeket a nyelvi finomságokat azonban a rövid távú politikai akarát igen könnyen áttöri, megszünteti, egybemossa. Ez pedig nyilvánvalóan nem könnyíti meg azon országok helyzetét, amelyek egyértelműen a teljesítményelvre épülő bővítési stratégia mellett tették le a voksukat, és évek óta erre építették integrációs felkészülésüket” (Inotai, 2001:12). Az integrációérettségre ily módon komolyabb elméleti és módszertani megalapozást nem kapunk. Ez megnehezíti a kérdés elemzését.

A csatlakozási és tagsági kritériumok, valamint az integrációérettség kérdéseinek a vizsgálata különösen aktuálissá vált a közép- és kelet-európai országok teljes jogú EU-tagságával. Tekintettel a nagy fejlettségi különbségekre és az országok nagy számára, a kibővülés az egész Unió fejlődésére messzemenő következményekkel jár. Másrészt, a tagságra való felkészülés, a felkészülés állása s a tagság hatásainak az elemzése az EU-politikák és általában a gazdaságpolitika és a politika számára fontos információkat adhat.

Az integrációérettséget *négy fő dimenzióban* elemezzük: a gazdasági, a társadalmi, a politikai és az intézményi aspektusok és kritériumok teljesítése alapján. A koppenhágai csatlakozási kritériumok sajátossága, hogy az új tagokkal szemben politikai, gazdasági és intézményi feltételeket egyaránt megszabtak. A maastrichti döntéseket ezzel szemben az jellemzi, hogy a csatlakozással összefüggésben a gazdaságiakon belül is a költségvetési és monetáris kritériumokra szűkülnek, bár tagsági kritériumként általában intézményi követelményeket is megfogalmaznak. A Stabilitási és Növekedési Paktumon túl erre utal például a nemzeti bankok s az Európai Központi Bank függetlenségének szabályozása. Az integráció gazdaságtana értelemszerűen elsősorban a gazdasági aspektusokra koncentrál.

Integráció gazdaságtani közelítésben az integráció alapformáihoz kapcsolódóan a gazdasági integrációérettség következő főbb alapkritériumait fogalmazhatjuk meg:

- „Működő piacgazdaság”;

- Versenyképesség;
- Makrostabilitás és stabilizáció;
- Divergencia;
- Konvergencia (szerkezeti és fejlettségi különbség és közeledés);
- Finanszírozhatóság és finanszírozás.

Összességében, a tagsági és a szélesebb integrációérettség elemzése *gazdaságpolitikai célokat* szolgálhat. Az elemzések mind a kormányok, mind a nemzetközi intézmények számára hasznos eligazítást nyújthatnak.

- Az ilyen elemzések segíthetik a gazdaságpolitikai célok azonosítását és a hatékony végrehajtást, a prioritások és a főbb tendenciák meghatározását;
- Az integrációs folyamatokat és hatásokat a jó vagy rossz gazdaságpolitikával nagymértékben lehet befolyásolni;
- Bizonyos területeken a hiányosságok feltárásával fel lehet hívni a figyelmet a legfontosabb teendőkre;
- A kritériumok teljesítése politikafüggő, a felkészülés és a követelmények teljesítése jó politikával felgyorsítható;
- A gazdaságpolitika így hozzájárulhat az integrációérettség javításához.

Annak mértéke, hogy az integráció előnyeit mennyiben lehet maximálisan kihasználni s a költségeket csökkenteni, végső soron a tényleges integrációérettség függvénye. Ezért nem közömbös, hogy jól kiépített intézményi struktúrákkal és megfelelő gazdaságpolitikai intézkedésekkel ezeket a kapacitásokat mennyiben sikerül növelni.

2. A csatlakozás és a tagság gazdasági kritériumai és az integrációérettség

2.1. Az integráció piacgazdasági kritériumairól

2.2. Versenyképességi követelmények

2.3. Makrogazdasági stabilitás – stabilizáció

2.4. Divergencia-konvergencia (fejlettségi és szerkezeti különbségek és közeledés)

2.5. Finanszírozás – finanszírozhatóság

2.1. Az integráció piacgazdasági kritériumairól

A piacgazdaság *normális működése* valamennyi integrációs forma kapcsán kiinduló feltétel. Az integráció gazdaságtanának egész elméleti és elemzési rendszere ezek feltételezésén alapul. A belső szabad kereskedelem előnyeit csak a piaci mechanizmusok megfelelő működése mellett lehet kihasználni. A liberalizálás az egyes formák keretében éppen ezeknek a regionális kereskedelem- vagy gazdaságpolitikai akadályait hárítja el. Hivatalos csatlakozási

kritériumként a kérdés („működő piacgazdaság”) csak a KKE-i országok belépése kapcsán került napirendre, de ez nem jelenti azt, hogy korábban ezeknek ne lett volna relevanciája.

Az EKG hat országa mint fejlett piacgazdaság önmagában megfelelt ennek a követelménynek. Ezzel kapcsolatosan később, még a mediterrán kibővülésekkel sem merültek fel érdemi kételyek. (Ellentétben a keleti kibővülésekkel Görögország, Portugália és Spanyolország még „csak” közös piachoz csatlakozott.) Legalábbis alapvetően mindenképpen megfeleltek, hiszen azt is tudjuk, hogy „tökéletesen” működő piacgazdaság nincsen. Hozzá kell tenni, hogy ez a megfelelés korántsem volt teljes és automatikus. Nem véletlen, hogy a vámunió és a közös piac kezdettől erőteljes versenyellenőrzéssel és versenyszabályozással párosul, s befelé a *versenypolitika közösségi szintre emelését* valósítja meg, amihez a későbbiekben a kereskedelem akadálytalanságát és egyenlőségét biztosító széles körű jogharmonizáció kapcsolódik. A „működő piacgazdasággá” válás érdekében tehát számos intézkedés történik. Korábbiakban elegendő volt, hogy erre az adott körülmények között a taggá válás után kerüljön sor.

Hasonlóképpen „belülről” és „utólag” történik az alkalmazkodás az 1990-es évek elejétől az *egységes belső piac* kapcsán. Az egységes belső piac formálisan továbblépés a közös piachoz képest, fejlettebb integrációs forma. A piac normális működését mindenképpen fokozottabban veti fel. Ugyanakkor tartalmilag nem más, mint a közös piac tényleges megvalósítása. A közös piac is a négy szabadságot tűzi célul, de nagyrészt a normatív korlátok felszámolására koncentrál. Az 1992-es *egységes belső piac* programja szisztematikusan próbálja leépíteni a „négy szabadság” előtt álló összes tényleges akadályt, s a jogharmonizáció ezt belülről valósítja meg. Az egységes piac programja végső soron a „működő piacgazdaság” *feltételeit bővíti, és gyakorlatilag teremti meg.* „Gazdasági értelemben egy ország EU-érettsége végső fokon az egységes piacba való zökkenőmentes beilleszkedés képességeként is felfogható” (Rácz, 2000: 812).

Fel kell hívni a figyelmet az optimális valutaövezet és a koppenhágai tagsági kritériumok közötti elméleti megközelítési hasonlóságra. Az *optimális valutaövezet* is egyrészt a „működő piacgazdaság” követelményét veti fel, legfeljebb azt konkrétan *leginkább a „tényezőpiacokra” vonatkoztatja.* Miután az EMU-nak az egységes belső piac megvalósítása a kiinduló feltétele, így a „működő piacgazdaság” ez esetben mégis sokkal szélesebb értelemben vett kritérium. Azt is lehet mondani, hogy a „működő piacgazdaság” az *egyik legáltalánosabb és legfontosabb integrációs kritérium, ami az integráció adott fokán feltétele annak, hogy az integrációs előnyöket megfelelően ki lehessen aknázni.*

A keleti kibővüléssel a csatlakozási-tagsági kritériumok tekintetében annyiban állt elő új helyzet, hogy az integrációérettség kérdését nem lehetett automatikusan és minden komolyabb elemzés nélkül kezelni. A közép- és kelet-európai országok az 1990-es évek elején (Koppenhága – 1993) még az átalakulás körülményei között voltak, s Koppenhágában gyakorlatilag nem mást fogalmaztak meg csatlakozási feltételként, mint a központi „tervgazdaságból” a piacgazdaságba történő átalakulásnak a befejezését. Kelet-Közép-Európával kapcsolatosan a „működő piacgazdaság” követelményének bevezetése egyrészt gyakorlatilag az *átalakulás egy bizonyos kívánatos szintjét* kísérelte meghatározni ezekkel az országokkal szemben, másrészt utalt az egységes piacon való részvétel követelményeire.

A csatlakozási-tagsági érettség szempontjából fontos kérdés a piacgazdaság *működőképességének a megfelelő értelmezése, azonosítása és adott esetben*

mérése. Nyilvánvaló volt, hogy pusztán a piacgazdasági intézmények jogi megteremtése még nem elégséges ahhoz, hogy a jelölt országok valóban meg is feleljenek az érettség követelményének.

A piacgazdasági működőképesség természetes elvárás a gazdaság valamennyi szintjén. A „működőképesség” feltételezi a piaci szereplők és az árak mesterséges korlátok nélküli szabad mozgását. A gazdaság fő szereplői az adott gazdasági és gazdaságpolitikai környezetben a piac hatásaira megfelelően és racionálisan válaszolnak. A vállalati nyereség a szó valóságos értelmében profittá válik, ezzel mérhető a vállalat hozzájárulása a gazdaság egészének eredményességéhez. Piacgazdaság megteremtése olyan politikák, intézmények és gazdaságpolitikai eszközök alkalmazását követeli meg, amelyek összhangban vannak a piac működésével, és a tágabb társadalmi érdekeket ezek figyelembevételével igyekeznek harmonizálni. A globalizáció körülményei között különösen nyitott, kis gazdaságokban mindezek a külső piacok vonatkozásában is értelmezendők.

A „*működő piacgazdaságnak*” lehetséges olyan általános megközelítése, ami egyszerűen a piac közgazdaságtanilag elfogadott általános paramétereit veszi számba, s azok állapotát elemzi egy adott országra. A regionális integrációkkal kapcsolatosan speciálisan vizsgálható, miszerint az adott ország mennyiben illeszkedik, pontosabban képes illeszkedni adott integrációs alapforma követelményeihez, legyen szó szabad kereskedelmi övezetről, vámunióról, közös piacról, egységes belső piacról vagy gazdasági és monetáris unióról.

A „*működő*” piacgazdaság paramétereit a következőkben függetlenül az adott integrációs alapforma követelményeitől az *integrációérettség szempontjából* általánosan próbáljuk megfogalmazni és összegezni.

1. A piacok általános szabadsága:
 - Az árak átfogó liberalizálása (bérek, kamatok, árfolyamok). Az árak átláthatósága és rugalmassága. Piaci árak határozzák meg az erőforrások hatékony allokációját.
 - A piaci szereplők szabadsága, szabad be- és kilépés a piacról. A termelési tényezők mobilitási akadályainak a leépítése.
 - Versenypiaci struktúrák kiépülése és zavartalan működése (a verseny léte, ami megakadályozza, hogy az árak a költségeket tartósan jelentős mértékben meghaladják, nyomást gyakorol az innováció és a hatékonyság fokozására; a monopóliumok felszámolása; a piaci szereplők kellően nagy száma; és a fogyasztói választás szabadsága). A kis- és nagykereskedelmi rendszerek piaci alapú kiépítése.
 - A pénz mint koordinációs eszköz.
 - Valódi és működő pénz- és tőkepiacok megteremtése (a bankrendszerek reformja, a pénzügyi szolgáltatások teljes vertikumának, a tőzsde és más nem banki intézmények kiépítése). A bankrendszer átalakítása révén prudens, pénzügyi döntéseikért felelős kereskedelmi bankok létesítése.
 - A magánszektor dominanciája (a privatizáció befejezése az átalakuló országokban).

2. A vállalkozások piaci alapú megszerveződése és működése:

- A vállalkozások szervezeti és gazdálkodási rendszere (corporate finances, marketing, management).
 - A vállalati önfinanszírozást és önigazgatást támogató gazdasági környezet megteremtése. A vállalati teljesítmények profittól való függése (a piaci szereplők erőteljes nyomás alatt működnek, hogy bevételeikből a folyó költségeiket fedezzék, s felette megfelelő profitot realizáljanak).
3. Piackonform állami intézmények, irányítás és szabályozás:
- Piackonform gazdaságpolitikák (adózás, pénzügypolitikák, „pozitív” struktúrapolitikák). A vállalati önállóság mellett a központi makrogazdaságpolitika az egyéni gazdasági szereplőket úgy motiválja, hogy tevékenységük a társadalom szempontjából optimális legyen. Idetartozik a minisztériumi rendszer átalakítása, a költségvetési és monetáris rendszer, az ár- és bérpolitika hatékony érvényesítése.
 - A szabályozás átláthatósága (egyszerű és kiszámítható törvényhozás, a korrupció leküzdése).
 - Az állami támogatások és szubvenciók leépítése.
 - Hatékony „ökoszociális” piacgazdaság (a szociálpolitika leválasztása a piac hatékony működéséről és általában a gazdaságpolitikáról, valamint a környezetvédelem szükségességének az elismerése).
4. A gazdaság külső intézményi nyitása-nyitottsága:
- A külkereskedelem liberalizálása, az állami ellenőrzés és monopóliumok felszámolása, a protekcionista és diszkriminatív politikák összhangja a nemzetközi normákkal.
 - A nemzeti valuták konvertibilitása (kiindulásként a folyó fizetési mérlegre, valamint a működő tőkebefektetésekre).
 - A tőkék szabad áramlásának biztosítása, beruházási garanciák, profitrepatriálás szabadsága.

A követelmények természetesen az egyes integrációs alapformákkal kapcsolatosan eltérő hangsúlyokkal szerepelnek (pl. vámunió vagy monetáris unió).

Az átalakuló országokban a működő piacgazdaság megteremtése különleges feladat, végső soron magának az átalakulásnak egyik legfontosabb stratégiai célja volt (a privatizációval kölcsönhatásban). Joseph Van Brabant szerint az új piacgazdasági rendszer sikere alapvetően attól függ, hogy az egyes gazdasági, valamint társadalom- és gazdaságpolitikai szereplők tevékenységének hatékonysága, termelékenységé és munkastílusa miként változott meg (Brabant, 1990: 65–83).

2.2. Versenyképességi követelmények

A „működő piacgazdaság” konkrét paramétereireh hasonlóan az EU a „verseny nyomásának való megfelelés” paramétereit sem határozta meg részletesebben, amivel az értelmezés tág terét hagyta ezúttal is nyitva. Úgy véljük, hogy az EU a versenyképességet csak közvetetten és

szűkített értelemben állította *csatlakozási kritériumként*. Ugyanakkor a versenyképességet az *integrációérettség fontos indikátorának kell tekinteni* (talán az egyik legfontosabbnak), s ezért ilyen szellemben kell tárgyalnunk. Nem vitás, hogy a jelölt országok az integráció előnyeit nem tudják kihasználni, ha nem rendelkeznek a piaci versenyben helytállni képes vállalati struktúrával. Ez jelenthet termékeket, s jelenthet a költség- és minőségi versenyben való helytállást. A versenyképesség ezért alapvető érdek, hiszen egyébként a verseny nagy méreteken söpörheti ki a piacról az új tagországok vállalatait.

A versenyképesség alapvetően meghatározza az adott ország vagy régió termelőinek helyzetét, s ami a legfontosabb, lehetőségeit az integráció előnyeinek a kihasználása szempontjából. A versenyképesség „híján” az integrációnak súlyos negatív következményei lehetnek, s a nagy fejlettségi különbségek kapcsán ez különösen súlyos következményekkel járhat. Ilyen esetben vagy le kell mondani az integrációról, tehát adott integrációs szervezetben vagy tömörülésben való részvételtől, vagy a hátrányok és veszteségek kompenzálására megfelelő mechanizmusokat kell beépíteni.

A versenyképesség elemzése és helyzetének felmérése nélkülözhetetlen adott ország vagy régió strukturális politikájának kidolgozása szempontjából. Uniós szinten például a versenyképesség állt a figyelem központjában, amikor a Tanács 1993-ban meghozta a döntéseit a „Növekedés, versenyképesség, foglalkoztatottság” című dokumentum elfogadásával vagy 2000-ben Lisszabonban az e-Europe-program megvalósításáról.

Felmerül a kérdés, *hogyan lehet a versenyképességet értelmezni, és hogyan lehet mérni?* A versenyképesség komplex mutató, ezért értelmezése és számszerűsítése rendkívül problematikus, s nem könnyű az azonosítása az integrációérettség összefüggésében. Egyesek szerint csak mikroszinten értelmezhető (költségek szintje, termék minősége stb.), míg makroszinten nem tudunk vele mit kezdeni. Mint a CEPS egy tanulmánya megállapítja: „Közvetlen analógia a cégek és az országok versenyképessége között teljes mértékben téves” (CEPS. Newsletter, Summer 1994: 1).

A versenyképesség általános elméleti vagy a mikro- és makroszintű értelmezésével hatalmas irodalom foglalkozik. Ezek között megemlíthetjük P. Krugman, R. Portes, Chikán Attila, Gáspár Pál vagy Török Ádám nevét, miközben ilyen irányú elemzések és mérési mutatók kimunkálására számos nagynevű intézmény, kutatóintézet vagy tanácsadó cég vállalkozik. Ezeknek a munkáknak a részletes ismertetésébe és vitatásába nem bocsátkozunk, de az integrációérettségi vizsgálatainknál ezekből számos adatot és összefüggést felhasználunk.

Általános az egyetértés hogy a *versenyképességet komplexen szükséges elemezni*, s különösen ez a helyzet, ha azt az *integrációérettség szempontjából közelítjük meg*. A *makro- és mikroközelítés* egyaránt releváns, de azt hangsúlyozni kell, hogy azok eltérő minőségek. Nem egyszerűen arról van szó, hogy a termelői-vállalati versenyképességek összeadódnak nemzeti vagy nemzetközi szinten, hanem azoknak önálló tényezői és hatásmechanizmusai vannak. A magyar export zömét napjainkban például globálisan is igen versenyképes transznacionális vállalati kapacitások adják, az ország makrogazdasági versenyképessége mégsem kielégítő. Az országok nemcsak *termelési, technikai, gazdálkodási struktúráikkal* (termékek, technológiák, újítások, vállalati gazdálkodás) vagy éppen infrastruktúrájuk fejlettségével versenyeznek egymással, hanem *társadalmi, gazdasági és intézményi rendszereikkel* is. S adott helyzetben az utóbbiak lehetnek fontosabbak, s lehetnek meghatározó hatással a gazdaság teljesítményére és hatékonyságára. Jól tudjuk, hogy az EU a termelési-technológiai versenyképességét illetően

nincsen hátrányban globális versenytársaival szemben, különösen a feldolgozóiparban a legfejlettebb országokban. „Strukturális problémái” leginkább *társadalmi-intézményi tényezőkkel függenek össze*. Az EU versenyképességének erősítése tehát sokkal inkább a strukturális reformok végrehajtásának a függvénye, mint a hagyományos értelemben vett termék- vagy technológiai fejlesztése. A versenyképesség tehát releváns kérdés egy ország vagy országcsoport globális és regionális integrációja szempontjából egyaránt (USA–EU–Japán). A 2000. áprilisi lisszaboni döntések éppen azt tűzték célul, hogy az EU a globális piacokon az egyik legversenyképesebb gazdasággá váljon (más kérdés, hogy ez mennyiben valósult meg).

A versenyképesség komplex értelmezése alapján a legfontosabb paramétereket tartjuk szükségesnek kiemelni. Ezek az alábbi főbb *dimenziókban* értelmezendők: technikai-strukturális; teljesítményi jellemzők; infrastruktúrális, intézményi és politikai, valamint szubjektív tényezők, amelyeket mikro- és makroszinten egyaránt elemezni lehet. A versenyképesség mellett következtetést vonhatunk le az adott ország strukturális modernizációjáról vagy világgazdasági pozíciójának alakulásáról is.

A versenyképességet *mikroszinten* meghatározzák:

- A termékek minősége és költségszintje;
- Termelékenységi szintek az adott szektorokban és termékekre;
- Innováció, új termékek és technológiák bevezetése;
- Komparatív költségelőnyök különböző formái (a bérek és a termelékenység viszonya, forrásokkal való ellátottság és azok költségszintje, szolgáltatások stb.);
- A menedzsment és a marketing hatékonysága;
- Szubjektív tényezők (a menedzsment minősége, az alkalmazottak céggel szembeni elkötelezettsége, a menedzsment és a szakszervezetek közötti kapcsolatok, versenytudatos szakszervezetek stb.).

Makroszinten a komplex értelmezést különösen szükségesnek tartjuk:

Technikai-strukturális tényezők:

- Fejlettségi színvonalak (1 főre eső GDP és viszonya az EU átlagához), a gazdasági szerkezet általános jellemzői;
- Termelékenységi szintek (abszolút és relatív), viszonyuk a reálbérek növekedéséhez, a szolgáltató szektorok termelékenysége és hatékonysága (a gazdaság „posztindusztriális jellege”);
- K+F kiadások (színvonaluk abszolúte és 1 főre, növekedésük, GDP-hez való viszonyuk);
- Csúcstechnikai szektorok helyzete (növekedésük, részesedésük a GDP-ben, az exportban és importban; a csúcstechnikai kereskedelmi és a technológiai fizetési mérleg);
- Az „érzékeny termékek” részesedése (mezőgazdaság, acél, textil és nehézvegyipari termékek) a külkereskedelemben;
- Intraszektorális kereskedelem, kereskedelmi mérlegek, a külkereskedelem szerkezeti jellemzői.

A makrogazdasági teljesítmény jellemzői:

- Gazdasági növekedés;
- Az infláció alakulása;
- A foglalkoztatottság helyzete;
- A költségvetés és a fizetési mérleg helyzete, esetlegesen a „dupla deficit”;
- Az államadósság helyzete és alakulása;
- Árfolyam-stabilitás;
- Cserearányok változása.

Infrastrukturális tényezők:

- Az emberi tőke állapota (oktatás és képzés – oktatási költségek a GDP-ben, a lakosság képzettségi szintje);
- Az infrastruktúra (fizikai és szellemi) általános állapota;
- A kommunikációs és információs technológiák használata a mindennapi életben (internet, elektronikus kereskedelem, banki és közszolgáltatásokban).

Intézményi és politikai (főként gazdaságpolitikai) tényezők:

- A gazdasági szabályozás (a gazdaságpolitikák) szintje, mértéke, jellege és hatékonysága;
- A tőkepiacok állapota és fejlődése, vállalkozói és kockázati tőke rendelkezésre állása;
- Az adott ország tőkevonzó képessége;
- A munkaerőpiacok állapota (a munkaerő mobilitása, a bérek rugalmassága, a munkanélküliség szintje);
- A versenyképesség jogi tényezői (a feketegazdaság elleni fellépés, kedvező helyi adóztatás, a bírósági eljárások gyorsasága, a korrupció elleni intézkedések stb.).

Szubjektív tényezők:

- A versenyképesség erkölcsi tényezői (a feketegazdaság társadalmi elfogadottsága, a bírósági eljárások pártatlansága, a korrupció stb.);
- Szubjektív politikai tényezők (a politikusok szavahihetősége, az országbizalom, a társadalom nyitottsága, kiszámíthatóság, belső stabilitás megítélése stb.).

A kiemelt paraméterek korántsem tekinthetők teljesnek, viszont tükrözik a legfontosabb dimenziókat, s egyúttal jó megközelítést adhatnak az integrációérettség szempontjából is.

Ami „verseny nyomásának való megfelelés” körülményeit mint tagsági kritériumot illeti, az EU azt nem határozza meg egyértelműen és világosan. Az EU részéről néhány mozzanatot ugyanakkor különösen hangsúlyoznak, s ezekre a csatlakozási kritériumok teljesítésének a vizsgálatánál rendre visszatértek.

- A koppenhágai versenykritérium határozottan implikálja, hogy a belépni kívánó ország képes alkalmazni az EU *versenyszabályait* és *versenypolitikáját* (acquis communautaires). Ez nemcsak a jogi alkalmazást feltételezi (ami már a társulási

megállapodásokban, valamint a *Fehér könyv*ben is megfogalmazódik), hanem azt a képességet, hogy hosszabb távon az adott ország a versenyképességi standardoknak is megfeleljen. Lényeges olyan új intézmények és szabályozások megteremtése, amelyek összhangban vannak és koherensek az EU-tagországok intézményi kereteivel és versenyszabályozásával. Olyan konzisztens ipari, kereskedelmi és támogatási politikára van tehát szükség, amely biztosítja a gazdaságban az egészséges verseny érvényesülését.

- A versenyképesség és a stabil makro-gazdaságpolitikai feltételek kölcsönösen és szorosan összefüggnek egymással, például nem utolsósorban a költségvetési és monetáris politikákkal. A megfelelő összhang elengedhetetlenül szükséges a *versenybarát gazdaságpolitika és a stabil gazdasági környezet* megteremtése szempontjából.
- A versenyképesség szempontjából fontos szerepe van a tényezőpiacok fejlettségének mind a tőke, mind a munkaerő vonatkozásában. Az EU versenyképességi hátránya az Egyesült Államokkal szemben leginkább ebben a vonatkozásban fogalmazódik meg.
- Az EU-irodalomban és -dokumentumokban a versenyképesség megjelenése és megjelenítése hangsúlyozottan kötődik az *árfolyamok alakulásához*.

Az *árfolyam-stabilitás* kérdésével külön is kell foglalkoznunk. Az árfolyam-alakulás valóban sok szempontból komplexen és szintetikusán fejezi ki az adott ország versenyképességét. A romló külkereskedelmi mérleg a gyenge versenyképesség kifejeződése, míg a kereskedelmi mérleg többlete arra utal, hogy a gazdaság versenyképes. A kereskedelmi és a fizetési mérleg azután nagyban hatással van az árfolyam-alakulásra. Az árfolyam-alakulás és az árfolyam-politika a külső országok számára fontos bejutási és versenyfeltétel, de egyúttal az árstabilitásnak is fontos tényezője. Nyilván, ha egy ország tartósan nem képes megfelelni a külső „verseny nyomásának”, az komoly zavaró tényező lehet a kereskedelem normális fejlesztése szempontjából, s gazdasága állandó és kezelhetetlen inflációs nyomás alá kerülhet.

Az árfolyam-stabilitás különösen az EMU-tagság szempontjából kerül előtérbe. Nem véletlen, hogy a maastrichti konvergenciakritériumok között elvárják, hogy az adott ország képes legyen 2 éven keresztül valutája árfolyamát változatlanul fenntartani. A versenyképességi követelmény tehát visszaköszön a konvergenciakritériumok között, még akkor is, ha ezúttal csak közvetetten. Az sem véletlen tehát, hogy az EU-dokumentumok, az országjelentések és egyéb elemzések a tagsági felkészültség szempontjából a külgazdasági egyensúlynak, az inflációnak és az árfolyam-politikának olyan nagy figyelmet szenteltek.

Más kérdés, hogy a fizetési mérleg és az árfolyam mennyire lehet a versenyképesség pontos kifejezője. A kérdőjelek már a kereskedelmi mérleggel kapcsolatosan megfogalmazódnak. Azt olyan strukturális és kereskedelempolitikai tényezők is befolyásolhatják, amelyeknek nincsen sok közülük a versenyképességhez (pl. világpiaci árváltozások, vagy partnerországok protekcionista intézkedései). A cserearányok alakulását számos külső világpiaci folyamat meghatározhatja (pl. olajárrobbanások). A probléma tehát részben az, hogy sok más külső tényező függvénye, másrészt pedig már az EU belső viszonyai vonatkozásában is felmerül, hogy a tagországok többsége sem felel meg ennek a követelménynek. A belső kereskedelemben dominánsan Németország képes hosszú távú aktívumra, míg az országok többsége tartós és jelentős hiánya miatt az Unió piacán egyszerűen „nem versenyképes”. Miközben Magyarországon a tagsággal kapcsolatos versenyképességi

követelményeknek a transznacionális szektor teljes mértékben megfelel, bizonyos ágazatokban (pl. a mezőgazdaságban) a tagság negatív piaci hatásokkal járhat.

A fizetési mérleg és az árfolyam esetében a kapcsolat végképp kérdéses és bizonytalan. Az utóbbiakat közvetlenül a nemzetközi tőke és pénzmozgások határozzák meg, s tudjuk, hogy azoknak csak kis töredéke kapcsolatos a kereskedelmi áramlásokkal. Az elmúlt évtizedek fizetésimérleg-adatai ezt teljes mértékben alátámasztják, sőt azt is, hogy a fizetési mérleg és az árfolyam közötti kapcsolat is meggyengült. A közép-európai régió valutáinak reálárfolyama az elmúlt 10–15 évben többnyire a felértékelődés felé mozgott, miközben a kereskedelmi és fizetési mérlegek rendre viszonylag számottevő hiánnyal zárultak.

A „verseny nyomásának való megfelelés” teljesítéséről az EU-dokumentumok és az országjelentések számos kérdést tettek szóvá. Ezek közül az alábbiakat emelhetjük ki:

- A makrogazdasági stabilitás és intézményi infrastruktúra, ami a fenntartható növekedéshez szükséges.
- A szellemi és fizikai tőke fejlesztése, az oktatás és átképzés helyzete. A humán tőke sikeres átcsoportosítása a gyorsan növekvő exportszektorokba.
- A beruházások magas szintje, ami jelentős termelékenységi nyereségekre vezetett.
- A működő tőkeberuházások vonzása, ami az átalakulás fő eszközének bizonyult.
- Jelentős erőfeszítések az infrastruktúra fejlesztésére. A kommunikációs és bankszektor modernizációjában a külföldi források sikeres bevonása. Állami források mozgósítása az útépitésre, a kis- és középvállalatok támogatására, a lakásépítésre, a kutatás és fejlesztésre vagy az információs technikákra.
- Az általános adószint csökkentése, a költségvetési kiadások visszafogása, fiskális stabilitás.
- A munkaerőpiac fejlesztése, a társadalombiztosítás reformja és terheinek mérséklése.

A jelölt ország számára a versenyhátrányok már a társulás során érezhetővé váltak. A teljes jogú tagsággal ugyanezekkel szemben a védekezési lehetőségeik csökkennek, de nagyobbak az esélyeik a kompenzációra (például a Strukturális Alapokból történő átutalások következtében). A külfölditőke-befektetések következtében versenyképességük látványosan javult, s ez vonatkozik mindazokra a jelöltekre, ahova nagyobb tőkebeáramlásra került sor. Bizonyos szektorok versenyképessége továbbra is problematikus maradt. Átfogó struktúrapolitika keretében kell átgondolni, melyek azok a szektorok, amelyek a nemzetközi munkamegosztás hatékonysági és ésszerűségi elvei alapján menthetetlenül leépülésre vannak ítélve, s melyek azok, amelyek megfelelő támogatások mellett életben tarthatóak. Ez a dilemma mind a vállalatok, mind a kormányzati politikák szintjére érvényes.

2.3. Makrogazdasági stabilitás – stabilizáció

Nem kétséges, hogy a gazdaság stabilitása az integrációérettség fontos tényezője. Ez érvényes mind a piac normális működése, mind a piaci integráció előnyeinek a kihasználása szempontjából. Természetesen a makrogazdasági stabilitás és a sikeres integráció kölcsönösen függenek egymástól, egyrészt a stabilitás mint az integráció előfeltétele, s mint sikerességének a jelzője is lehet. Az EK-országok gazdasági teljesítményének értékeléséhez kapcsolódó „tyúk és tojás” vita még az 1960-as évekre nyúlik vissza. Senki nem tudta ugyanis eldönteni, mi volt

a fontosabb, a gyors gazdasági növekedés, amely az integrációs kereskedelem gyors és zökkenőmentes fejlődését támasztotta alá, vagy ellenkezőleg, a gyors gazdasági növekedésnek a fő tényezője a dinamikus belső kereskedelem volt. „Az ok–okozati viszony a kereskedelem és a növekedés között vitathatóan nemcsak egyirányú, mint ahogy azt többnyire feltételezik. A belső EKG-vámok és mennyiségi korlátozások gyors felszámolása 1958 és 1968 között nagyrészt a magas növekedési rátával és az alacsony munkanélküliséggel jellemezhető, kedvező makroökonómiai környezet mellett volt lehetséges. A nemzetközi kereskedelemnek való kitettség mind a munkaerő, mind a tőke számára alkalmazkodási költségekkel jár együtt. Ezeket a gyors növekedés idején könnyebb felszívni, ami által csökkenteni lehet a potenciális veszteségek ellenállását. Ez egy tényleges visszaterő kör lehetőségére utal: az 1950-es évek végének és az 1960-as éveknek kedvező makrogazdasági körülményei, amelyek különféle tényezők kombinációjának tulajdoníthatók, olyan feltételeket teremtettek, amelyek lehetővé tették a római szerződés aláírását és kereskedelmi intézkedéseinek sikeres végrehajtását. A liberalizálás azután több kereskedelemhez vezetett, ami viszont hozzájárult ennek az időszaknak rendkívüli növekedési rátáihoz” (Tsoukalis, 1993: 28–29).

Sokkal bonyolultabb kérdés, hogyan definiálhatjuk, s főként mérhetjük, egy gazdaság stabilitását vagy stabilizációjának folyamatát. Ez azért is érdekes lehet, mert a stabilitás-stabilizáció bizonyos vonatkozásait csatlakozási kritériumként mérleghelhetik, miközben természetesen integrációérettségükről is útmutatásul szolgálhat.

A stabilizáció mérésére számos lehetőségünk van, s ezek közül választhatunk például annak megfelelően, hogy a stabilizációs folyamatban milyen prioritásokat tűzünk ki. Általában nehéz lenne olyan abszolút értelemben érvényes mércéket vagy paramétereket találni, amelyekkel megbízható módon lehetne jellemezni egy ország gazdaságának a stabilitását vagy a stabilizációs folyamat optimális voltát. A viszonyítási pontok (benchmarks) többnyire viszonylagosak, s a stabilitást meghatározott megfontolásokhoz képest fejezik ki. Ezeknek a jelzőszámoknak az alapján kísérletet lehet tenni bizonyos fajta „stabilitási indexek” számítására vagy kedvezőtlen folyamatok alapján válsághelyzetek előjelzésére (early warning).

- „*Optimális vagy kedvező makrogazdasági teljesítmény*, ami a gazdasági növekedés, az infláció, a foglalkoztatottság, a költségvetési mérleg vagy a fizetési mérleg *ideális alakulásán* alapul. Ez természetesen nagyon bizonytalan és viszonylagos megközelítés. A kérdés feltehetően leginkább eseti alapon ítéltető meg. A gazdasági teljesítmény és következésképpen a stabilitás számos tényező függvénye (fejlettségi szint, innovációs kapacitások vagy világ gazdasági pozíciók stb.). A gazdasági növekedés esetében vizsgálhatjuk a „kibocsátási deficitet” (output gap), ami a „potenciális” növekedési képességek és a „tényleges növekedés” különbsége (OECD *Economic Outlook*, November 2001. No. 70.). A gazdasági növekedést viszonyíthatjuk a „trendvonalhoz” (Jánossy Gy. elmélete), ami azt jelenti, hogy 3%-os növekedés egy adott ország esetében lehet elégtelen, miközben másik esetben 2%-os növekedés lehet „optimális” és nagyon is „kielégítő”. A munkanélküliséget viszonyíthatjuk az ország „természetes rátájához”, ami különböző tényezők alapján nagy eltéréseket mutathat. Az inflációt tekinthetjük kielégítőnek, ha a „kívánatos infláció” nemzetközileg meghatározott 2–3,5%-os sávjába esik. Általában a költségvetés és a fizetési mérleg kiegyensúlyozottságát kívánatosnak tekinthetjük, de ezt a követelményt sem lehet abszolutizálni. A gyorsan modernizáló és szerkezetet váltó országok esetében a költségvetés és a fizetési mérleg hiánya nagy valószínűséggel akár jelentős is lehet, mégsem lenne célszerű ezt az instabilitás mutatójának tekinteni. A „jó teljesítmények”

és a gazdasági „stabilitás” mutatóit tehát óvatosan és konkrétan kell elemezni. Egyes esetekben az abszolút teljesítményekből kell kiindulni, máskor a stabilitáshoz elegendő a folyamatok javuló tendenciája.

- A *fenntartható növekedés* biztosítása, (amit nem szabad összetéveszteni a *fenntartható fejlődéssel*, amely a gazdasági prosperitást igyekszik a környezet állapotának a fenntartásával, sőt javításával összeegyeztetni) (Surányi, 2001: 1–106). A kérdés különösen releváns Magyarország szempontjából, amely gyakorlatilag az 1970-es évek kezdetétől egy sajátos „stop-go ciklusban” (megállás-nekilendülés) vergődött, s aminek több mint 20 éves gazdasági stagnálás lett az eredménye. A gazdasági növekedés időről időre összeegyeztethetetlennek bizonyult a gazdaság egyensúlyával, ami sohasem engedett meg 1–2%-nál magasabb növekedési rátákat. A magasabb növekedési ütemek ugyanis rendre azonnal a költségvetés és a fizetési mérleg felborulásához vezettek, ami az adósságállomány jelentős és elfogadhatatlan mértékű növekedését eredményezte. Ez történt 1987-ben, amikor a 3%-ot alig meghaladó növekedési ütem az adósság megduplázódásához vezetett, de hasonló történt 1993-ban is. Az egyensúly érdekében tett megszorítások a növekedést rendre visszafogták. A hibás körből a magyar gazdaság csak 1997 után tudott kitörni az 1995-ös drasztikus stabilizációs intézkedések (Bokros-csomag) és a gazdaság sikeres szerkezeti modernizációja következtében. A magyar gazdaság 1997 után fenntartható növekedési pályára állt át, s a viszonylag gyors gazdasági növekedés (4–5% körüli) hosszabb távon is fenntarthatónak tűnt anélkül, hogy a külső és belső egyensúly felborulásával járt volna. Erről a pályáról a magyar gazdaság 2001 után fokozatosan csúszott le, ami 2006 után már a növekedési ütem lelassulásával járt együtt. A növekedés fenntarthatósága a gazdaság szerkezeti állapotának is a kifejezője, az ún. „strukturális problémáknak” a lassú növekedés az egyik legfőbb szimptomája. Számos más ország (Bulgária vagy éppen Csehország) is küzdött hasonló problémákkal.

- A *Phillips-görbe megfordítását* tekinthetjük a stabilitás vagy a stabilizáció bizonyos fajta indikátorának. A Phillips-görbe azt mutatja, hogy az infláció és a munkanélküliség között bizonyos kölcsönhatás (trade-off) van, vagyis az egyiket csak a másik rovására lehet javítani. A történelmi tapasztalatok a feltételezést számos országra vonatkozóan cáfolják, s arra utalnak, hogy érvényessége a gazdaság szerkezeti állapotának függvénye. Strukturálisan versenyképes gazdaságok képesek lehetnek az összefüggés megfordítására. Az elmúlt évtizedek magyar tapasztalatai éppen arra utalnak, hogy súlyos válság esetében mindkettő rosszabbodhat (1990-es évek eleje), míg sikeres stabilizáció esetében párhuzamos javulásuk érhető el (1997 után). Strukturálisan „stabil” gazdaságok esetében tehát a teljes foglalkoztatottság és az inflációmentes fejlődés összeegyeztethető. Viták folynak az ún. *inflációt nem gyorsító munkanélküliségről* (non-accelerating-inflation-rate of unemployment – NAIRU). Ez olyan munkanélküliségi ráta, ami felett a kereslet ösztönözhető anélkül, hogy az infláció veszélye növekedne.

A gazdaságok EU-hoz viszonyított teljesítményjellemzői:

1. Az EU-országok gazdasági teljesítményének mérceként választása méghozzá a *gazdasági fejlődés „aranykorszakának” mutatói alapján*. (Az 1950-es elejétől tart, amikor a helyreállítási periódus véget ért, egészen az 1970-es évek elejéig, az 1971–73 utáni világgazdasági visszaesés kezdetéig.) Ebben az időszakban a gazdasági növekedés

közel 5% volt, az infláció nem haladta meg a 2–3%-ot (az 1968 előtti időszakig), a munkanélküliség 2%-os szintjével tekinthető nem létezőnek, s a költségvetési hiányok nem haladták meg a GDP 0,5%-át. Természetesen az egyes országok és bizony időszakok vonatkozásában lehettek jelentősebb különbségek, mégis ezek az átlagok vehetők a „jó gazdasági teljesítmények” mércéjének.

2. Összehasonlítás az *EU-országok átlagos teljesítményével*. Gondot okoz, hogy az EU-országok növekedése viszonylag alacsony (2–3%), míg a munkanélküliség nemzetközi mércével (legalábbis az USA-val vagy Japánnal való összehasonlításban) is viszonylag magas (8–10% körüli). Figyelembe kell venni, hogy a konvergencia érdekében az új tagországoknak legalább 1,5–2%-os „növekedési többletet” kellene elérniük, hogy a felzárkózás történelmileg belátható időn belül reálissá váljon.

3. Mércéként vehetők a *legjobban teljesítő EU-országok*. Nehézséget okoz, hogy több ország esetében a magas növekedés magas inflációval, míg az alacsony infláció lassú növekedéssel jár együtt.

4. Az összehasonlítási alapul vehetők a *közel hasonló fejlettségű EU-országok*.

5. Kiindulhatunk a *maastrichti kritériumokból*, amit kiegészíthetünk a Stabilitási és Növekedési Paktum teljesítésével. (Ez esetben a 3%-os megengedhető hiánnyal szemben a költségvetési mérlegek kiegyenlítetttségét feltételeznénk.) A követelmények ez esetben a költségvetési és pénzügyi mutatókra koncentrálnak, s még ezekben a vonatkozásokban is kérdéses, hogy azok megfelelnek-e az új tagok gazdasági fejlődése körülményeinek (reális-e a kiegyensúlyozott költségvetés elvárása?). A gyorsabb felzárkózó növekedés várhatóan magasabb inflációval jár együtt, amit az árkonvergencia is igazolhat.

Tény, hogy a stabilitás és stabilizáció megítélésénél az új tagországok esetében elsősorban az Unió teljesítményéből kell kiindulni, de ezúttal sem állapítható meg egyetlen és biztos összehasonlítási mérce.

2.4. Divergencia-konvergencia (fejlettségi és szerkezeti különbségek és közeledés)

A nemzetközi gazdasági integrációval kapcsolatban általános elméleti közelítésben nehéz lenne bármilyen *fejlettségi követelményt* szabni. Azt ilyen irányú tartózkodás jellemzi az Európai Uniót is. Közvetlenül a fejlettségi színvonal nem csatlakozási vagy tagsági kritérium. „Az Európai Unió egyébként következetesen elutasította azt a gondolatot, hogy az EU-tagoktól a jövedelmek vagy a gazdagság minimális szintjét megkövetelje. Az egyetlen komoly gazdasági követelmény, hogy a tagjai »működő piacgazdaságok« legyenek” (*The Economist*, 2004. március 11., 38).

A *fejlettségi és szerkezeti követelmények* ugyanakkor már a *szabad kereskedelmi övezettel* mint a piaci integráció leglazább és legegyszerűbb formájával kapcsolatosan is kezdettől a figyelem középpontjába kerültek (különösen a fejlődő országok integrációs kísérleteivel kapcsolatban), s a „fejlettebb alapformák” esetében még inkább ez a helyzet.

A *piaci integráció adekvát formáinak megválasztásánál* nem hagyható figyelmen kívül a *strukturális megfontolások* mérlegelése. Ilyen kérdés például az adott országok számára a szabad kereskedelmi övezet vagy a vámunió választása (komplementer vagy kompetitív gazdasági szerkezetek alapján). Nem volt véletlen, hogy az EGK (1958) és EFTA (1959) választásában ezek a szempontok kezdettől tetten érhetőek.

A szabad kereskedelmi övezetből és a vámunióból egyaránt logikusan következik a *közös piac*, vagyis a tényezőáramlás liberalizálása. A megnyílt szabad piacon a méretelőnyök kihasználása vagy a verseny nyomásának való megfelelés megköveteli a tényezők rendelkezésre állását, lehetőleg alacsony költségszinten, és végső soron az optimális forrásallokációt. A szabad tényezőáramlás az övezeten belül ezt biztosítja, hiszen a tényezőárakat határtermelékenységekhez igazítja, s segít a piaci szűk keresztmetszetek feloldásában. Nem volt véletlen, hogy az EGK-ban a vámunió párhuzamosan kiegészült a közös piaccal, s az gyakorlatilag egy időben 1968-ra megvalósult.

Minden piaci integráció, ami valamilyen szabad kereskedelmi blokk vagy csoportosulás keretében egymással szemben megnyitja az egyes országok piacait, felveti a *fejlettségi különbségek* kérdését. A szabad piactól mikroszinten a hatékonyság növekedését várják, részben a méretgazdasági előnyök kihasználása, részben pedig a verseny jótékony hatása következtében, mind a költségek csökkentésére, mind a fogyasztói igények jobb kielégítésére. A versenyben az alacsonyabb költséggel korszerűbb terméket előállító termelők kerülnek előtérbe, míg a kevésbé hatékonyakat, ha nem képesek alkalmazkodni, kiszorítják a piacról.

Nagyobb fejlettségi szintkülönbségek, mint például a *kevésbé fejlett és az iparilag fejlett országok közötti piaci integráció* esetében, komoly problémákat vethetnek fel. A szabad kereskedelmi övezet nem egyformán előnyös a fejlettebb vagy a fejletlenebb országok számára. Az utóbbiak esetében az éleződő verseny következtében a termelők nagy tömegben mehetnek tönkre vagy veszíthetnek piacot, aminek eredményeként a fejletlenebb országok kereskedelmi és fizetési mérlege súlyosan sérülhet, ennek összes negatív következményével a belső foglalkoztatásra, költségvetésre és végső soron a gazdasági növekedésre. Hasonló a helyzet a dinamikus közelítéssel, hiszen az új versenyhelyezethez való alkalmazkodásra, a tőkeforrások mozgósítására, a korszerűbb technikákra való áttérésre, a racionalizálás finanszírozására a fejlettebb országok termelőinek jobbak az adottságai. A fejletlenebb országok termelői viszont lehetséges, hogy egyszerűen nem képesek alkalmazkodni.

A szélsőséges különbségek alapján tehát nagyon is valószínű, hogy a fejletlenebb ország számára az előny-hátrány mérleg negatív, vagyis az adott ország *nem integrációérett*, s ezért az integrálódás nem ajánlott. Az ilyen nagyobb fejlettségi különbségek esetén inkább a lazább integrációs formák (szabad kereskedelmi társulások) ajánlhatók, s ezeket célszerű bizonyos *kompenzációs formákkal* összekapcsolni. A „kompenzáció” történhet: aszimmetrikus kereskedelem-liberalizálással; pénzügyi segélyekkel vagy technikai és más jellegű segítségnyújtással. Az aszimmetriák lehetnek átmenetiek (például az Európai Megállapodások esetében) vagy tartósak (mint például a loméi konvenciók esetében, ahol az EU oldaláról történő teljes liberalizálással szemben az ACP-országoktól viszonyosságként csak a legnagyobb kedvezmény alkalmazását követelték meg). Ezek ellensúlyozhatják az egyoldalú előnyöket, kiigazíthatják a kapcsolati és strukturális torzulásokat, és kölcsönösen elfogadhatóvá tehetik az ilyen típusú szerződések megkötését. A kompenzációkat később az integráció és a konvergencia előrehaladásával fel lehet számolni.

Mérsékeltőbb fejlettségi különbségek esetén a szabad kereskedelmi hatások mint pozitív végösszegű „játék” többnyire *valamennyi partner részére előnyösek* lehetnek, bár ezeknek az *előnyöknek a megoszlása a fejlettségi különbségek miatt nem lesz egyenlő* mértékű.

A szabad kereskedelmi modellen alapuló Európai Megállapodások esetében is ez volt a helyzet. Ebben az esetben az iparilag fejlett országokkal (EU) közepesen fejlett országok (KKE-

i régió) léptek piaci integrációra. Nem kétséges, hogy a társulás a közép- és kelet-európai országok gazdasága számára jelentős előnyökkel járt, hozzájárult az export erőteljes növekedéséhez, ami kellő alapot biztosított az „exportalapú” növekedéshez, javította a foglalkoztatottságot, a hatékonyságot, és segítette a szerkezeti modernizációhoz. A társulási egyezmények életbe lépése után az EU és ezen országok között igen jelentős kereskedelmimérleg-deficit (a szocialista „tervgazdaság” alapján többnyire kiegyensúlyozott kereskedelemhez képest) alakult ki, ami arra utal, hogy az előnyök mérlege az EU irányába billent. Más kérdés, hogy ezek az előnyök az EU-országok gazdaságához és külkereskedelméhez képest kisebb jelentőségűek voltak, mint a szerényebb előnyök a közép- és kelet-európai országok gazdasága szempontjából. Magyarország a külkereskedelmi mérlege romlásának tendenciáján 1997 után az igen jelentős külföldi tőkebefektetések eredményeként tudott változtatni.

Más a helyzet a teljes jogú tagság és a teljes körű integráció kapcsán. Általános közelítésben, *ami a fejlettségi színvonalakat illeti, azok eltérése és az integrációérettég* között csak nagyon laza kapcsolat van. A kiegyenlített fejlettségek nem tekinthetők előfeltételnek, de nagyobb eltérések alapján az előnyök nagyon egyenlőtlenül oszlása súlyos konfliktusokat okozhat. Az „ideális esetet” a közel azonos fejlettségek jelenthetik, de ez is inkább csak az EU-integráció első időszakára volt jobbára a jellemző. A legtöbb integrációs program a fejlettségi kiegyenlítődést kívánatos és hivatalosan is deklarált célként tűzi ki, s ezt például az EU közös politikákkal is igyekszik alátámasztani.

Amikor a hat ország a római szerződést aláírta, fejlettségi színvonalaiuk és gazdasági szerkezeteik nagyon hasonlóak voltak, s a különbségek inkább csak bizonyos régiókra (Dél-Olaszország) korlátozódtak. Később az egymást követő kibővülésekkel a fejlettségi különbségek növekedtek, s ez különösen vonatkozott a mediterrán országok csatlakozására. Lemaradásuk meglehetősen számottevő volt, fejlettségi szintjük 40–45%-kal volt alatta a Közösség átlagának. Belépésük után ugyan eltérő sikerrel, de felgyorsították gazdasági fejlődésüket, s kevesebb mint két évtized alatt figyelemre méltó gazdasági konvergenciát értek el az Unió fejlettebb országai vonatkozásában. Ehhez nagyban hozzájárultak azok a „kohéziós transzferek, amelyekhez ezek az országok a strukturális alapokból hozzájutottak.

A keleti kibővülésekkel gyökeresen eltérő és új helyzet állt elő. Az új tagországok és a jelöltek egy részében jelentős még a mezőgazdaság súlya, s több szektorban a versenyképesség alacsony szintű. A „verseny nyomásának” való megfelelés követelménye, különösen 1993-ban, nagyon is valóságos aggályként fogalmazódott meg. Kifejezte azt a félelmet (1993-ban még bizonyos mértékig jogosan), hogy a teljes jogú tagságnak a jelöltek gazdaságára adott esetben súlyos, sőt katasztrofális következményei lehetnek, s ez egyik félnek sem volt érdeke.

Az új EU 27-ekben a fejlettségi színvonalak átlagos eltérése nagymértékben nőtt (az átlagosan 20–30%-ról 60–70%-ra), s a két „szélsőség” között (Lettország vagy Litvánia és Dánia esetében) eléri a háromszoros (Bulgária esetében már a négyszeres) nagyságrendet. Ezenközben a legfejlettebb új tagországok és a kevésbé fejlett régiók esetében a fejlettségi színvonalak közel vannak, gyakorlatilag azonosak. Az új tagok tehát meglehetősen heterogén csoportot képeznek, nem csak gazdasági és társadalmi fejlettség, hanem történelmi és kulturális hagyományaik alapján is. A keleti kibővüléssel a kevésbé fejlett országok lakossága (átlag alatti jövedelem színvonallal) mintegy 77%-kal nőtt.

A szorosabb integrációs formák (EMU) esetében a konvergencia érzékenyebb kérdés. A gazdasági és monetáris integráció elmélyítheti a gazdasági és társadalmi különbségeket (főként regionálisan), és ezért egyebek mellett a kompenzáció érdekében költségvetési transzferekre (kohézió) lehet szükség. A monetáris és költségvetési konvergencia teljesítése (maastrichti kritériumok) a stabil monetáris unió előfeltétele, különösen az árstabilitás elérése szempontjából. Az új tagországok csatlakozása az eurózónához ezért a konvergencia komplex megközelítését igényli.

A KKE-i országok európai integrációjuktól gazdaságuk *hosszú távú modernizációját és világgazdasági (európai) felzárkózását* (konvergenciáját) várják. Ezeket a várakozásokat, mind az északi periféria (például Finnország látványos modernizációja a második világháború után), mind a déli csatlakozó országok felzárkózása az elmúlt évtizedekben látványosan igazolta. „Ha a kibővülés a prosperitásról szól – és arról szól –, ami igazán fontos, hogy Közép-Európa növekedési dinámói beinduljanak. A hírek egészen jók, s valószínűleg hamarosan jobbak lesznek. Hosszú távon a felzárkózási növekedés alapvetően öt tényezőn nyugszik: *i)* a piac működése (ösztönzők és verseny) és nyitottsága; *ii)* a kiinduló jövedelemkülönbségek; *iii)* a makrostabilitás és kiszámíthatóság; *iv)* szilárd alappolitikák (például oktatás stb.); és a »politikák visszafordításának« elkerülése” (Pelmans, 2004: 13–14).

A rendszerváltás után a KKE-i országok a *strukturális modernizáció* komplex feladatával kerültek szembe. Szükségessé vált a termelési kapacitások és technológiák lecserélése és megújítása. A termelés relatíve magas energia- és anyagintenzitásának a csökkentése érdekében napirendre került a gazdaság struktúrájának átalakítása a világpiaci versenyképesség-növelés követelményének figyelembevételével. Halaszthatatlanná vált a közvetlen infrastruktúra modernizációja mikro- és makroszinten egyaránt. Nehézségeket okozott, hogy a legtöbb országban, ahol a szennyezettség jóval meghaladta a korábbi becsléseket, a környezeti károk helyreállítása jelentős erőforrásokat igényelne.

A strukturális modernizáció szempontjából az EU több mint 400 milliós fejlett gazdasági övezetként *természetes „gravitációs központ”* vagy *„modernizációs horgony”* a KKE-i országok számára, amelyek az integrációtól az évszázados periférikus helyzetből való kitörést várják. Az EU tagjai többségükben magasan fejlett országok, amelyeket modern ipari szerkezet, fejlett pénzügyi piacok, bank- és szolgáltató szféra és kontinentális szintű infrastrukturális hálózat jellemez.

A modernizációhoz négy fontos tényező szükséges:

- A fejlett technológiák átvétele és alkalmazása, bekapcsolódás a globális innovációs folyamatokba;
- Fejlesztési források rendelkezésre állása, fejlett tőkepiacok;
- Dinamikus felvevőpiacok;
- Képzett és motivált munkaerő.

Közép- és Kelet-Európa csak az utóbbival rendelkezik, míg a technológiák és a tőke tekintetében külső forrásokra szorul. Mint többnyire a kis országok számára, amelyek a külgazdasági kapcsolatoktól nagymértékben függenek, a külső piacok létfontosságúak.

Európa – és mindenekelőtt az EU – rendelkezik a közép- és kelet-európai gazdaságok modernizációjához szükséges technológiával. Ez éppúgy vonatkozik az európai vállalatokra, melyek integráns részei a globális gazdaságnak, valamint az EU-országokban működő Európán kívül transznacionális vállalatokra egyaránt. Hasonló a helyzet a tőkeforrásokkal. Aligha kétséges, hogy Közép- és Kelet-Európa modernizációja alapvetően a piaci alapokon megvalósuló magántőkebefektetéseken alapulhat. Ezek potenciálisan kellő mértékben rendelkezésre állnak, s felhasználásuk az adott országok fogadó és felvevő képességének függvénye. A fejlesztéshez szükséges költségvetési transzferek viszont korlátozottak, s ez jól megmutatkozott a társulásokhoz rendelt támogatások szerény összegében.

Az EU csak *korlátozottan* elégíti ki a modernizáció szempontjából fontos *dinamikus piacok* követelményét. Az EU-országok gazdasága az 1970-es évek után lelassult és úgy tűnik, hogy hosszabb távon is csak 2–2,5%-os növekedési ütemet képes produkálni. Ez fele az 1960-as években elért növekedésnek, s elmarad számos világ gazdasági régió, így az Egyesült Államok és különösen Kína vagy más fejlődő országok növekedésétől. Más vonatkozásokban is romlott az EU viszonylagos makrogazdasági teljesítménye. Ez mindenképpen kedvezőtlen és korlátozó tényező az EU-tagság kihasználása szempontjából (magas munkanélküliség – szabad munkaerő-áramlás vagy magas költségvetési deficit – forrástranszferek). Az integrációs kapcsolatok prioritása mellett ez arra hívja fel a figyelmet, hogy távlatilag az EU-n kívüli piacok jelentőségét nem szabad figyelmen kívül hagyni. Ugyanakkor az elmúlt 10–15 év fejlődése azt bizonyította, hogy a magországok lassúbb növekedése nem korlátozta az új tagországok gazdasági növekedésének dinamikáját.

Az integráció nem automatikusan jár konvergenciával. Ezt a déli periféria országainak fejlődése jól mutatta. A konvergencia alakulása is politikafüggő. A jó vagy kevésbé hatékony stabilizációs vagy a struktúrapolitikák ilyen szempontból különösen meghatározóak. „A különféle elemzések azt sugallják, miközben az integráció dimenzióinak többsége kedvező a konvergencia szempontjából, ez nem szükségszerűen vonatkozik az összesre. Gondos politikatervezés és folyamatos belső strukturális fejlesztés híján a kibővülés különféle hatásai középtávon károsak lehetnek a kohéziós országok konvergenciájának jövője szempontjából” (Barry, 2003: 918). Hozzátehetjük, ez vonatkozik a régi és az új tagokra egyaránt.

2.5. Finanszírozás – finanszírozhatóság

A gazdasági fejlettség és a gazdasági struktúrák közelítése komoly fejlesztési igényekkel jár. Ez finanszírozást igényel. Hasonlóképpen, a kereskedelmi előnyök egyenetlen megoszlása miatt felmerül a gyengébbek és a vesztesek *kompenzálásának kérdése*. A különbségek növekedéséből származó feszültség és zavar a fejlettebb partnernek sem érdeke, ezért a különféle integrációs csoportosulásokban a *szolidaritás és a kompenzáció* valamilyen módon már kezdettől napirenden volt. Miután az integrációs szervezetek többsége *politikai elkötelezettségként deklarálta a kiegyenlítődést*, ezért a kérdést nem lehetett figyelmen kívül hagyni. A konvergencia eszközei lehetnek kereskedelmi és pénzügyi jellegűek.

Mivel az EGK alapító hat országa között nem voltak érdemi szerkezeti és fejlettségi különbségek, kezdetben a finanszírozási kritériumokról sem kellett hogy szó essen. Pontosabban, amennyiben voltak ilyen különbségek, és pedig voltak, azt valahogy *kompenzálni* igyekeztek. Mi mást szolgált az 1960-as évektől közös agrárpolitika bevezetése, amely az erősebb iparú Németországgal szemben az erősen agrár szerkezetű Franciaország és Olaszország kompenzálását célozta. Ez a kompenzáció gyakorlatilag a

vámunió és a közös piac életbe lépésével párhuzamosan megindult, s tekintettel az említett országok mezőgazdaságának viszonylagos elmaradottságára, a *belső agrár szabad kereskedelem* (közös piac) viszonylag *jelentős jövedelemtranszferekkel* és kifelé erőteljes agrár protekcionizmussal egészült ki.

Más kérdés, hogy nagyobb fejlettségi különbségek esetén a *finanszírozási kritériumok* már a szabad kereskedelmi megállapodások vagy a vámunió kapcsán is napirendre kerülhetnek. Később a kibővülések következtében pontosan ez történt, amikor a fejlettségi különbségek növekedésével előtérbe kerül a regionális támogatások kérdése. Ilyen támogatásokban korábban elsősorban Dél-Olaszország részesült, de a további kibővülésekkel azokat ki kellett terjeszteni. Az Európai Regionális Fejlesztési Alap létrehozása mögött 1975-től részben az ír és angol csatlakozás is állt, akik nagyobb mértékben hoztak elmaradott területeket a Közösségbe. A mediterrán kibővüléssel a probléma markánsabbá vált. Az *egységes piac*, majd a *gazdasági és monetáris unió* még inkább megerősíti a regionális kompenzációk szükségességét.

A keleti kibővüléssel, aminek következtében jelentősen nő a jövőbeni Unió diverzitása, mind a gazdasági fejlettségek, mind a struktúrák vonatkozásában a *finanszírozás és a finanszírozhatóság a kibővülés egyik kritikus kérdése*. A finanszírozási képesség természetesen alapvetően az integrációérettség kérdése, egyik fontos indikátora.

- A hazai tökeforrások rendelkezésre állása. Mennyiben képes az adott gazdaság a saját fejlesztésének, bővített újratermelésének a forrásait kitermelni? Ez egyebek mellett felveti a nemzeti tökeakkumuláció és a hatékonyság összefüggését. Elavult gazdasági struktúrák és veszteséges szektorok mellett a belső megtakarítások lehetőségei is szűkülnek.
- Működő tőkepiacok léte, amelyek képesek a belső és külső források mobilizálására (központi tervgazdaságokban jelentős volt az irracionális tezauráció) s az ésszerű forrásallokációra. Mennyiben képes a gazdaság a tőkevesztességek (a megtakarítások elértékelődése a magas infláció következtében, források befagyasztása tezaurlással, presztízs fogyasztás, tőke külföldre menekítése) minimalizálására.
- A csatlakozó országok nemzeti költségvetésének állapota, képessége a költségvetési egyensúly elérésére vagy fenntartására, miközben finanszírozza a csatlakozással kapcsolatos költségeket.
- Az adott ország tőkeabszorpciós képessége mind a külső magántőke-befektetések (szakképzett munkaerő megléte vagy szükséges infrastruktúra), mind a költségvetési transzferek felvétele szempontjából.

A finanszírozási képesség ugyanakkor az EU részéről inkább mint tagsági kritérium jelenik meg, amit ha nem is konkrétan, de közvetetten a koppenhágai kritériumokban implicite („absorption capacity” of the Union) meg is fogalmaznak. Vagyis nem arról van szó, hogy az EU képes-e a keleti kibővülést megfinanszírozni, hanem inkább arról, hogy erre a készség politikailag mennyiben van meg akár a kormányok, de különösen az adófizetők részéről. A GDP 0,10–0,15%-ában kifejezett tervezett költségvetési transzferek marginális nagyságrendek, s tekintettel jelentős részben történő visszaforgatásukra, a jelenlegi tagországok gazdaságát nemhogy nem terhelik érdemben, hanem inkább arra pozitív hatással lehetnek.

A finanszírozás ezúttal a *konvergencia és a gazdasági stabilitás* céljait egyaránt szolgálja. Ami a külső forrásokat illeti, a közép- és kelet-európai országok fejlettségi felzárkózása is természetesen alapvetően a külföldi magántőke-befektetések alapján valósulhat meg. Feltételezhetjük, hogy az integráció ezúttal is javuló forrásallokációval jár együtt.

Az integrációérettség és végső soron a sikeres integráció érdekében az új tagországoknak különféle okokból számottevő forrásokra van szüksége:

- Az egyik kiinduló feltétel a gazdaságuk versenyképességének javítása és megőrzése. Az új tagországok esetében gazdaságuk modernizálása és szerkezeti átalakítása eddig is külföldi magántőke-befektetéseken alapult, s ezért ösztönzésüknek nagy jelentősége van. Természetesen a helyi magántőke szerepét sem szabad elhanyagolni.
- A régió infrastruktúrájának fejlesztése. Ezen a területen az új tagok jelentősebb uniós forrásokkal számolhatnak. Mégis a fejlesztések többsége az adott országokra hárul (társfinanszírozás vagy nemzeti kezdeményezésű programok).
- A környezet állapotának javítása. A környezetvédelem területén vállalt kötelezettségek teljesítése az új tagországokban, önmagában több ezer milliárd eurót igényelne.
- Intézmények építése, jogszabályok és politikák harmonizálása.
- A veszteségek kompenzálása. Nem kétséges, hogy a tagsági követelményekhez való alkalmazkodásnak költségei vannak, bizonyos szektorok veszteségeket szenvednek. Ez normális, része az integrációval kapcsolatos szerkezeti átalakulás folyamatának. Más esetekben a veszteségekért, legalábbis részben, kárpótolni kell. Például ez várható a mezőgazdaságban. Magyarországnak potenciális természeti előnyei vannak, de a jelenlegi helyzetben ezek nem használhatók ki racionálisan fejlesztések nélkül. A regionális transzferek a monetáris unió differenciáló hatásai ellen kompenzálnak.
- Teljesíteni kell az Unióval szembeni befizetési kötelezettségeket.

A finanszírozás vagy finanszírozhatóság az integrációérettség és a tagi alkalmazkodás egyik kulcskérdése. A nehézségek már a tőkepiacok fejletlenségével és hitelezési besorolással kezdődnek, ami számos országnak a finanszírozást viszonylagosan megdrágítja. A legrosszabb esetben a besorolás akár mindenfajta értelmes beruházást is eltéríthet, ahogy ez az elmúlt 10–15 évben számos országgal történt. A fő korlátok, mégis a költségvetésekhez kapcsolódnak, a keleti kibővülésnek is az egyik *fő korlátját a költségvetések* képezték. Ez egyaránt vonatkozik a régi és az új tagok, valamint az Unió költségvetésére.

Az új tagok és a jelölt országok költségvetési nehézségei részben a múlt örökségén, részben pedig az új kihívásokon alapulnak, főként éppen a csatlakozással kapcsolatban:

- Az új tagok költségvetési helyzetében ugyan jelentős különbségek vannak (az eladósodottság öröksége eltérő), mégis az átalakulás és a gazdasági stabilizáció valamennyi országban jelentős költségekkel járt. Az átalakulás első éveinek kedvező költségvetési mérlege valamennyi országban gyorsan romlott. Azokban az országokban, ahol az átalakulás és a stabilizáció lassú és következetlen volt, ezek a költségek kumulálódtak. Ezeket többnyire a privatizációból származó bevételekkel igyekeztek ellensúlyozni, de a folyamat lezárulásával az ilyen források is kimerültek.

- A központi tervgazdaság viszonylag kis figyelmet fordított az infrastruktúra és a környezetvédelem átfogó fejlesztésére. A lemaradást csökkenteni és a tagsággal kapcsolatos vállalásokat teljesíteni kell.
- Az intézményépítés és a harmonizáció, különösen közvetett hatásaiban sokba kerül, s ezeket a költségeket csak részben lehet EU-forrásokból fedezni.
- A szubvenciókat 1990 után ugyan drasztikusan csökkentették (az országok többségében az OECD–EU szint alá is), bizonyos szektorokban, az EU-szabályokkal összhangban, a veszteségekért kompenzálni kell.

Az új tagországok az eurózónához való gyors csatlakozás mellett döntöttek, ami további feszültségeket teremt költségvetésüket illetően (a maastrichti kritériumok vagy a Stabilitási Paktum követelményeinek a teljesítése).

A régi tagországok költségvetésének korlátai nem kevésbé problematikusak. A kibővülés szempontjából talán ez a legfontosabb szűk keresztmetszet.

- Az elmúlt 10 évben a nemzeti költségvetéseket a maastrichti kritériumok teljesítése, valamint a Stabilitási Paktum előírásai súlyosan megterhelték. A tagországok többsége jól teljesített, s figyelemre méltó fejlődés történt a kiegyensúlyozott költségvetések irányába. Mégis a legtöbb országban ehhez drasztikus lépésekre volt szükség. Ezek az intézkedések több országban súlyos politikai és szociális feszültségekkel jártak, s az elmúlt években több ország nem tudott a Stabilitási Paktum előírásainak megfelelni. A 2008 utáni válsaggal a költségvetési problémák valamennyi tagországban kiéleződtek.
- A legtöbb országban napirendre kerültek a „strukturális reformok”, amelyek a bevételi oldalon az adókban és a társadalombiztosítási járulékokban csökkentéseket feltételeznek, miközben a kiadási oldalon minden megtakarítás (nyugdíjak, társadalombiztosítás) nagy társadalmi ellenállásba ütközik.
- Több országban, a társadalmi nyomás az adóterhek csökkentésére különösen erős, s ezt az egymással versengő politikai erők választási ígéretei is tovább fokozzák.

Az EU-költségvetéshez való hozzájárulás az elmúlt időszakban mindinkább politizálódott, s többnyire egyoldalúan ítélik meg. Az integrációból sokkal szélesebb előnyök származnak, mint a költségvetési hozzájárulások, s ez éppúgy vonatkozik a nettó befizetőkre is. Mint egy bizottsági tanulmány hangsúlyozza: „A költségvetési áramlások nem fejezik ki az EU-tagságból származó előnyöket. Az EU-tagságnak, amelyből pénzügyi és nem pénzügyi előnyök és kötelezettségek egyaránt származnak, nem költségvetési dimenziói vannak, amelyek mellett a költségvetésiek eltörpülnek” (European Commission, 1998). A nettó befizetőket ez aligha győzi meg.

3. Az új tagországok integrációérettségéről

A közép- és kelet-európai országok világgazdasági integrációja szempontjából kulcskérdés volt gazdaságuk átfogó és radikális átalakulása, ami teljes mértékben összhangban volt a Koppenhágában megfogalmazott „működő piacgazdasági” kritériumok teljesítésével. Az átalakulással foglalkozó szakirodalomban korán megjelentek a piaci működőképességet értelmező vizsgálatok (EBRD. Transition Reports, World Bank, World Development Report,

1996), amelyek elemzési és mutatórendszere a piaci érettség fokának mérésére a viszonylag gyér EU-irodalom (országjelentések) mellett megfelelő alapot szolgáltatottak.

Az átalakulási elemzések, az EU éves országjelentéseivel együtt úgy értékelték, hogy a tagjelölt közép-európai országok, köztük Magyarország, az *1990-es évek végére megfeleltek a „működő piacgazdaság” követelményének*. Magyarországon ekkorra a privatizáció nagyrészt befejeződött, a piacgazdaság főbb elemei összhangba kerültek a fejlett országokra jellemző főbb paraméterekkel. Megállapítható volt, hogy az árak, mintegy 97%-a liberalizált, a szabad piacra jutás biztosított, a külkereskedelem túlnyomó részben (mintegy 80%-ban) szabaddá vált, a magyar forint 1996 óta (2001 óta teljesen) konvertibilis, a kamatok és az árfolyamok a piaci viszonyokat tükrözik, s a privatizáció nemcsak befejeződött, hanem a régióban egyedülálló vállalati rekonstrukciókkal járt együtt. A pénz- és tőkepiacok gyorsan bővültek, és szolgáltatásaikban és infrastruktúrájukban modernizálódtak. A piackonform adórendszerek konszolidálódtak (az 1987-ben bevezetett VAT-típusú forgalmi adózás és progresszív jövedelemadó), s a magyar gazdaság az 1990-es évek közepétől sikeres modernizációt hajtott végre. A többi országban a VAT bevezetésére csak az 1990-es évektől került sor. A gazdasági törvényhozás közeledett és a legtöbb területen igazodott az EU-normákhoz. Hasonló fejlemények mentek végbe a balti államokban is, miközben a jelöltek közül érdemi hátrányban Bulgária és Románia voltak. Bulgáriát és Romániát az EU-Bizottság 2006 végén, az EU-csatlakozást közvetlenül megelőzően nyilvánította „működő piacgazdaságnak”.

Nehezebb kérdés az integrációérettségre megalapozott következtetéseket levonni. Már a szabad kereskedelmi társuláson alapuló Európai Megállapodások hatásai arra utaltak, hogy ezek az országok képesek a piaci integráció előnyeit kihasználni, s azok számukra egészében kedvezőek voltak. A piac nyitása szempontjából a teljes jogú tagság (az egységes belső piacba való teljes beépülés) már nem jelentett drámai új helyzetet (az ipari termékek piacát 2000-re már liberalizálták), s a tagság kapcsán, az újabb területeken történő nyitás előny-hátrány mérlege is pozitívnak bizonyult. Az integrációérettséget ugyanakkor a gazdasági és monetáris unióra is ki kell terjeszteni, hiszen az új tagoknak az eurózónához is kell csatlakozniuk.

A versenyképesség kérdése különösen az 1980-as évektől került az EU-politikák fókuszába. Nyilvánvalóvá vált, hogy az EU a globális piacokon teret veszít, főként a csúcstechnikák vonatkozásában. A válasz részben a piacok teljes integrációja volt, amit az egységes belső piac kialakításával igyekeztek elérni. Gazdaságpolitikai szempontból fontos lépés volt az Európai Egységes Okmány intézkedése, ami a kutatási és fejlesztési politikákat részben a közös politikák körébe vonta. Beindították a „Keretprogramokat”, s mind a maastrichti, mind az amszterdami szerződések megerősítették, hogy az ipar versenyképessége érdekében megfelelő „akciókra” van szükség. Fontosnak tekinthetők a 2000. áprilisi lisszaboni döntések, amelyek célul tűzték ki, hogy az EU 2010-ig a globális piacokon az ún. e-Europe program megvalósításával a legversenyképesebb gazdasággá váljon. A cél ugyan távolról sem teljesült, de a globális versenyben való helytállás továbbra is első számú stratégiai kihívás maradt.

A versenyképesség mérésére és az országgrangsorok kialakítására a különböző nemzetközi szervezetek, kutatóintézetek és tanácsadó cégek (OECD, EBRD, Ecostat, UNIDO, IMD World, World Economic Forum) több tucat paramétert használnak. A World Economic Forum három versenyképességi indexe (a folyó versenyképességi index – current competitiveness index; a növekedési versenyképességi index – growth competitiveness index és a környezeti

fenntarthatóság index – environmental sustainability index) például több mint 150 mutaton alapul, míg az IMD 47 országra 290 mutatóval dolgozik (World Competitiveness Yearbook, IMD).

A különböző elemzések egyértelműen arra utalnak, hogy elmúlt években a csatlakozási és integrációérettség vonatkozásában az új tagok *versenyképessége jelentős mértékben javult*. A KKE-i országok a versenyképességi ranglistákon látványosan javították pozícióikat, s az alsóbb régiókból a *globális világgazdaság középmezőnyébe* küzdötték fel magukat. A közép-európai gazdaságok *versenyképességének fő forrása a termelékenységük gyors javulása, valamint az emberi tőkéjük magas minősége és alacsony költsége*.

Ezen állítás a magyar áruk versenyképességének alakulása szempontjából az elmúlt időszakban egyértelmű volt. A *termelékenység gyors növekedéséből és a magyar munkaerő viszonylagos alulárázottságából* jelentős komparatív bérköltségelőnyök származtak. A magyar áruk versenyképessége leginkább ezekben az összefüggésekben adódik. Egyes adatok szerint, miközben Magyarország általános termelékenységi szintje 58%-a az EU-átlagnak, addig a bérek ennek az átlagnak csupán a 40%-a körül vannak (Consulting, 2002. – *Világgazdaság*, 2002. február 15.). A jelentős komparatív bérköltségelőnyök az egész régiót jellemzik. Miközben a csatlakozó országok átlagos termelékenységi szintje eléri az EU mintegy 2/5-ét, valutaparitáson a feldolgozóipari átlagos havi bérek az EU-ban mintegy 5–12-szeresen haladják meg az új tagországok hasonló adatait.

A piac liberalizálása következtében Magyarországon az energiaárak gyakorlatilag megfelelnek a világpiaci átlagoknak. A villamos energia és a gázszolgáltatások esetében az állam a lakossági árakat alacsonyabban tartja, de az ipari fogyasztók árai közel vannak az EU-szintekhez. Versenyhátrányt jelent viszont a telekommunikációs költségek magas szintje. Az üzleti szektor telefonköltsége vásárlóerő-paritáson 30–40%-kal magasabb, mint a fejlett országokban. Az internet esetében a hozzáférési költség az EU-hoz képest 2–3-szoros (Viszt, 2002: 15). A közép-európai országok többségében a nemzeti valuták reálfelértékelődése ugyan fékezte a versenyképesség javulását, de mivel a termelékenység gyorsabban nőtt, ez hosszabb távon nem okozott gondot. Rontja a régió versenyképességét a *társadalmi újraelosztás viszonylag magas szintje*.

A munkaerő minősége a régióban ugyan jó, az új tagok mégis messze vannak a tudásalapú társadalom kialakításától. A legtöbb országban, így Magyarországon is, a K+F kiadások voltak az átalakulási válság fő vesztesei, részesedésük a GDP-ben az 1990-es évek eleji 2%-ról 0,5%-ra csökkent. A felzárkózás ugyan ezen a területen is megkezdődött, de a magyar 1% körüli arány még mindig elmarad az EU 1,8%-os arányától. Közben az EU is lemaradásban van globális versenytársaikhoz képest (az arány az USA-ban 2,8%, Japánban pedig 2,9%).

A jövő tekintetében ezért a termelékenység gyors növekedése továbbra is kulcsfontosságú, és sok múlik azon, hogy ezek az országok milyen gyorsan és sikeresen tudnak belépni a *tudásalapú társadalomba*. Bátorító jel, hogy a transznacionális társaságok Közép-Európában az elmúlt években egyre inkább beruháztak a K+F szektorba, s ezeknek a kiadásoknak a növelése több esetben prioritást kapott. Az OECD számításai szerint, Magyarországon a feldolgozóipar és a szolgáltatások kibocsátásának egynegyede a tudásalapú szektorokból származik, és ez magasabb, mint számos vezető országban (Németország, Franciaország, és Ausztria.) A *transznacionális vállalati struktúrák* képezik az ország *versenyképességének alapját*.

A magyar gazdaság *duális jellegét* nem sikerült megváltoztatni. A csatlakozás eredményeként a kis- és középvállalatok nagy száma, az alacsony hatékonyságú kisfarmok (az önfenntartó kisgazdaságok százezrei), a tőkeintenzív szolgáltató ágak a vesztesek oldalára kerültek. A közös külső vámok, valamint az EU több száz szabad kereskedelmi és preferenciális kereskedelmi egyezményének az átvételével, a magyar gazdaságon a *külső verseny nyomása intenzívebbé vált*. Sokan beszélnek egy harmadik szektorról, az ún. „roncsgazdaságról”. Az utóbbi nem tárgya a fejlesztéspolitikának. Szociológiai kérdés, és szociálpolitikai kezelést igényel.

A stabilizáció folyamata a KKE-i országokban az 1989–90-es éveket követően meglehetősen ellentmondásos képet mutat. Közös volt viszont, hogy a központi tervezésű gazdaságok teljesítményének a rosszabbodása az 1980-as évek végére kritikus méreteket öltött. A szovjet rendszer összeomlását ún. „átalakulási válság” (Kornai János terminológiája) követte, ami 1991–93-ban példátlan mértékű recesszióval érte el a mélypontját. A termelés hasonló mértékű katasztrofális csökkenésére a 20. század folyamán csak az 1929–33-as „nagy válság” idején került sor, ami a második világháború után már nem ismétlődött meg, sem globálisan, sem a világ gazdaság bármely régiójában. Magyarországon 1988 és 1993 között a GDP 20%-kal (1929–33-ban csak 10%-kal) esett vissza, a korábbi teljes foglalkoztatottság 12%-os munkanélküliségbe fordult, s az infláció 1991-ben 38%-kal érte el a csúcst. A válság mélysége és elhúzódása tekintetében az egyes országok között jelentős különbségek alakultak ki, s ez vonatkozik az 1994-től kezdődő kilábalásra is.

A KKE-i régiós országok gazdaságaik stabilizálásában az 1990-es évek során figyelemre méltó teljesítményt nyújtottak. Csehország, Magyarország, Lengyelország (1996-ra), Szlovákia és Szlovénia GDP-je 1998–2001-re elérte a rendszerváltás előtti szintjét, s ráálltak az EU-gazdaságokhoz való felzárkózás pályájára. A többiek több év késéssel követték őket, s számukra (viszonylag alacsonyabb fejlettségük miatt) a felzárkózás hosszabb időt vett igénybe. Néhány országban a munkanélküliség leküzdése különösen akut problémának tűnt. A csatlakozás előtt ezek az országok közel kerültek a maastrichti kritériumok teljesítéséhez. Mivel az új tagok makroteljesítménye viszonylag kedvezően alakult, a stabilizáció hiányosságai nem képezték a csatlakozás akadályát, annál inkább sem, mivel a vezető tagországok teljesítménye olyannyira megromlott, hogy ilyen lépest semmi sem igazolhatott volna. Megállapítható, hogy az új tagországok elérték a *gazdasági stabilitásnak azt a szintjét, amellyel integrációérettségük* ebben a vonatkozásban már nem volt megkérdőjelezhető.

Az új tagországok fejlettségi szintje alapján ugyan az Unió belső fejlettségi különbségei jelentős mértékben növekedtek, de ez nem képezte akadályát a kibővülésnek. Miközben a fejlettségi színvonalak közötti különbségek csökkentése tekintetében a KKE-i országok felzárkózása éppen hogy elkezdődött, a *szerkezeti modernizációban* az elmúlt időszakban látványos fejlődésnek lehettünk szemtanúi. A válság ugyan a termelés nagyarányú visszaesésével járt együtt, de közben a gazdasági szerkezetek radikálisan átalakultak, s egyúttal *közeledtek a fejlett EU-országok gazdasági struktúráinak* jellemzőihez. A *szerkezeti konvergencia magas szintjére* utalnak az új tagországok EU-val folytatott kereskedelmi arányai, az export- és importszerkezetek erőteljes konvergenciája, a belső intraszektorális kereskedelem gyors bővülése s a külföldi tőke részesedési arányai is. A finom szerkezetekben ugyanakkor még jelentős lemaradások vannak. A monetáris integrációban való részvétel a konvergencia magasabb fokát igényli, különösen a makrogazdasági és pénzügyi stabilitás fenntarthatósága szempontjából.

A stabilizációt, a modernizációt és az integrációt a KKE-i országokban gyakorlatilag *túlnyomórészt külső forrásokból finanszírozták*. Ez nem változik lényegesen a jövőben sem. A „finanszírozás” ugyan túlnyomórészt magánpiaci forrásokat (közvetlen befektetések, tőkepiacokra való támaszkodás) igényel a jövőben is, az állami költségvetések (nemzeti és EU) szerepe sem hanyagolható el.

1989-et követően a „Marshall-tervvel” kapcsolatos várakozások Kelet-Közép-Európában irreálisnak bizonyultak. A szükséges források nem álltak rendelkezésre (hiányoztak az USA-ra a háború után jellemző többletek), s azok a súlyos stratégiai érdekek sem álltak fenn, amelyek a háborút követően az USA és Nyugat-Európa kapcsolatában jelen voltak. Az egyetlen nagyobb segélyprogram, amit a KKE-i átalakuláshoz nyújtottak, a PHARE volt (a volt Szovjetuniónak a TACIS), ami 1991 után beolvadt a társulási egyezményekbe.

A csatlakozó országok fejlesztési forrásokhoz jutottak az ún. előcsatlakozási alapokból (SAPHARD és IPSA), valamint az Európai Beruházási Banktól (EIB). Az új tagországok részei az EU költségvetésének, s a kohéziós transzferek fő haszonélvezői. A finanszírozás az integrációérettség szempontjából egyik legkritikusabb szűk keresztmetszet, főként a nemzeti és az uniós költségvetések vonatkozásában.

Jegyzetek

Agenda 2000. March 1999, Berlin.

Barry, F. (2003) Integration and Convergence in the Cohesion Countries. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 41. No. 5. December.

Chikan A.–Czakó E.–Zoltay-Paprika, Z. (2002) *National Competitiveness in Global Economy. The Case of Hungary*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

European Commission (1993): Growth, Competiveness, Employment. The Challenges and Ways forward into the 21st Century. White Paper, Commission of the European Communities. Bulletin. Supplement 6/93.

Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009. Eurostat. Statistical Books. European Commission.

Inotai András (2001) Gondolatok az Európai Unió bővítési változatairól. *Európa 2002*, II. évf. No. 4. December.

Pelkmans, J.–Casey, J. P. (2004) Can Europe Deliver Growth? The Sapir Report and Beyond. College of Europe, *BEEP briefing*, No. 6. January.

Rácz Margit (2000) Magyarország EU-érettségéről a gazdasági makromutatók alapján. *Magyar Tudomány*. No. 7.

Smith, K. E. (2003) EU Membership Conditionality, In: Cremona, M. (Ed.) *The Enlargement of the European Union*. Oxford: Oxford University Press.

Tsoukalis, L. (1993) *The New European Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Van Brabant J. (1990) *Remaking Eastern Europe – on the political economy of transition*. Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers.

